



LISBON
SCHOOL OF
ECONOMICS &
MANAGEMENT
UNIVERSIDADE DE LISBOA

MESTRADO

ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

**A EROÇÃO DA CLASSE MÉDIA EUROPEIA, O CRESCIMENTO DA NOVA CLASSE
MÉDIA GLOBAL E O CASO PORTUGUÊS.**

ANA LUÍSA DA CUNHA CARVALHO

OUTUBRO DE 2015

MESTRADO EM
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

**A EROÇÃO DA CLASSE MÉDIA EUROPEIA, O CRESCIMENTO DA NOVA CLASSE
MÉDIA GLOBAL E O CASO PORTUGUÊS.**

ANA LUÍSA DA CUNHA CARVALHO

ORIENTAÇÃO:

JOÃO CARLOS FERREIRA LOPES

OUTUBRO DE 2015

(...) we of the sinking middle class may sink without further struggles into the working class where we belong, and probably when we get there it will not be so dreadful as we feared, for, after all, we have nothing to lose.

George Orwell, em *The Road to Wigan Pier* (1937)

AGRADECIMENTOS

Gostaria, primeiramente, de agradecer ao meu Professor e Orientador, *João Carlos Lopes*, pelo apoio prestado durante estes longos meses de trabalho, pela enorme paciência, disponibilidade e, acima de tudo, pela honestidade sobre a complexidade e limitações do tema escolhido. Reconheço, com apreço, os múltiplos conhecimentos que me transmitiu e as valiosas e pertinentes sugestões de que este trabalho beneficiou.

É meu desejo prestar reconhecimento e homenagem *aos meus pais*, que me levam ao colo há vinte e cinco anos, nunca tendo negado nenhum dos meus sonhos. Espero honrá-los nos próximos vinte e cinco anos, no sentido em que o meu percurso seja um reflexo, pelo menos recíproco, dos seus esforços e incondicional bem-querer.

À minha irmã, *Carolina*, um muito obrigada pelo exemplo e pela amizade que, embora nem sempre expresso, têm sido cruciais. Seguimos par a par o árduo mas valioso engenho de crescer.

À minha tão querida família lisboeta, aos meus *Tios Luisinha e Alpedrinha Pires*, e à *Diana*, declaro a minha total e sentida gratidão pelo acompanhamento, amizade e incomparável incentivo sempre presentes desde o primeiríssimo dia desta fase académica. Nunca esquecerei.

Aos meus tão ternos *avós*, por todo o amor.

Devo um especial agradecimento às minhas colegas, *Enya Dirr, Patrícia Brito, Sofia Vasconcelos e Tânia Pereira*, pelo companheirismo, cooperação frequente, e esforço de equipa em todos os dias e noites dedicados à conclusão deste Trabalho Final.

RESUMO

O declínio das classes médias Ocidentais está associado à crescente polarização entre uma pequena mas poderosa elite e uma classe trabalhadora progressivamente maior e mais pobre, esta última enfrentando tendências de deterioração das suas condições materiais e laborais. À erosão e empobrecimento da classe média estão associadas outras dimensões, que agravam este preocupante cenário: o aumento das desigualdades dentro dos países, a hereditariedade patrimonial e de oportunidades (oposta ao sistema meritocrático), a destruição do modelo social, e o enfraquecimento das perspectivas de ascensão socioeconómica. Embora focando essencialmente os contextos Europeu e Norte-Americano, revelou-se crucial, para a arquitectura de uma boa visão geral das tendências globais com impacto na classe média, abranger as novas classes média em desenvolvimento hoje geograficamente dispersas. No mundo em desenvolvimento observa-se a diminuição das taxas de pobreza absoluta. Não subestimando o êxito da contracção da pobreza extrema, nesses mesmos países o aumento das desigualdades é igualmente visível, e poderá estar a contribuir para a criação de bases perigosas e instáveis que minem, a médio ou longo prazo, o desenvolvimento sustentável dessas economias. A presente dissertação foca-se numa análise extensa sobre o que significa pertencer-se à classe média, e sobre a sua importância para o sucesso pleno das nações, não descurando das grandes tendências internacionais em curso. São, igualmente, abrangidos temas que concernem a nova classe média global e os seus efeitos num futuro próximo, nacional e internacionalmente. Na literatura, nota-se uma grande atenção sobre o crescimento das classes médias nos países emergentes. Adicionalmente, existe muita investigação feita sobre o esmagamento da classe média Norte-Americana. No entanto, sobre o que passa na esfera Europeia é menos claro. A situação actual da classe média Portuguesa, dentro do contexto Europeu, é também discutida, dando ênfase à precariedade do mercado de trabalho e à destruição do Modelo Social. Este trabalho pretende, predominantemente, entender o papel da classe média como agente dinâmico no crescimento económico e estabilidade social.

Palavras-chave: classe média, classe média global, desigualdade, polarização, distribuição do rendimento

ABSTRACT

The declining Western middle-classes' trend is associated with the increasing polarization between a small but powerful elite and a growing lower class facing the deterioration of material and labor conditions. Other dimensions are at stake in this worrying scenario of a poorer and diminishing middle-class: the rise of inequality within-countries, the inheritance of wealth and opportunities opposing to a meritocratic system, the farewell of the social model and the weakening of economic and social upward mobility. While focusing on the European and North-American contexts, and in order to provide a good overview of the global trends that impact on this group, it seemed important to connect the development of the rise of new middle classes from all around the world. In the non-Western part of the world we call "the rest", the absolute poverty rates are declining. Such accomplishment may present itself to the world as a challenge surpassed but also masking the reality of a rising inequality, maybe building dangerous foundations for a sustainable development of societies and economies. This paper focuses on an analysis of what being middle-class means and why it is a class with major importance to the full success of nations, considering the ongoing international trends and prospects. The dissertation also comprises themes as the global middle class and what reflections it might have in the near future. In the literature, there is an increasing attention upon the rising middle classes in emerging countries. Additionally, much research has also been done about the squeezed middle-class in the United States. But what exactly is happening in the European sphere is less clear. The Portuguese current situation, within the European context, is also discussed, emphasizing the precarity of the labor market and the destruction of the Social Model. This study predominantly aimed the understanding of the role of the middle-class as a driver of economic growth and social stability.

Key-words: middle-class, global middle class, inequality, polarization, income distribution.

LISTA DE ACRÓNIMOS

BCE	BANCO CENTRAL EUROPEU
CM	CLASSE MÉDIA
CMG	CLASSE MÉDIA GLOBAL
FMI	FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL
LMC	LOWER MIDDLE-CLASS
MMC	MIDDLE MIDDLE-CLASS
MSP	MODELO SOCIAL PORTUGUÊS
OCDE	ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO (OECD)
PIB	PRODUTO INTERNO BRUTO (GDP)
PPC	PARIDADE DE PODER DE COMPRA (PPP)
Q	QUINTIL
RPC	REPÚBLICA POPULAR DA CHINA
EU	UNIÃO EUROPEIA
UMC	UPPER MIDDLE-CLASS
US\$	DÓLARES DOS EUA
EUA	ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO.....	1
2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO E METODOLÓGICO: REVISÃO DA LITERATURA.....	3
2.1. <i>CLASSE MÉDIA: BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA, SOCIOLOGICA E POLÍTICA</i>	3
2.2. <i>A PROBLEMÁTICA DEFINIÇÃO DE CLASSE MÉDIA</i>	5
2.3. <i>IMPORTÂNCIA DA CLASSE MÉDIA</i>	7
2.4. <i>NOVA CLASSE MÉDIA GLOBAL</i>	13
2.5. <i>QUESTÕES TÉCNICAS E METODOLÓGICAS SOBRE A DEFINIÇÃO E MEDIÇÃO DA CM</i>	15
2.5.1. <i>EM BUSCA DE UMA DEFINIÇÃO: ABORDAGENS ABSOLUTAS E RELATIVAS</i>	16
2.5.1.1. <i>ABORDAGENS RELATIVAS:</i>	17
2.5.1.2. <i>ABORDAGENS ABSOLUTAS:</i>	19
2.5.2. <i>OUTROS PARÂMETROS CONCEPTUAIS SOBRE A CLASSE MÉDIA</i>	21
3. TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS	23
3.1. <i>PERSPECTIVAS PARA O HORIZONTE TEMPORAL DE 2030: DIMINUIÇÃO DA DESIGUALDADE ENTRE PAÍSES E O ASSOCIADO CRESCIMENTO DA NOVA CLASSE MÉDIA GLOBAL</i>	23
3.2. <i>O DECLÍNIO DA CLASSE MÉDIA OCIDENTAL: EROSAO E EMPOBRECIMENTO DAS CLASSES MÉDIAS EUROPEIAS E NORTE-AMERICANA</i>	26
3.2.1. <i>EXPRESSÃO DAS CLASSES MÉDIAS NA HISTÓRIA EUROPEIA: OS EXEMPLOS FRANCÊS, ALEMÃO, BELGA E BRITÂNICO</i>	26
3.2.2. <i>EFEITOS DAS GRANDES TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS NA UNIÃO EUROPEIA</i>	28
3.2.3. <i>AS PERSPECTIVAS DE EROSAO E EMPOBRECIMENTO DA CLASSE MÉDIA EUROPEIA</i>	30
3.2.4. <i>A CLASSE MÉDIA NORTE-AMERICANA – DE BEM-AVENTURADA A COBAIA DA EROSAO DA CLASSE MÉDIA OCIDENTAL</i>	32
3.2.5. <i>REICH, PIKETTY E O 1%</i>	34
4. O CASO PORTUGUÊS	37
4.1. <i>BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA E HISTÓRICA</i>	37
4.2. <i>CASO PRÁTICO: EVOLUÇÃO DA CLASSE MÉDIA PORTUGUESA</i>	42
5. CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES ADICIONAIS	44
BIBLIOGRAFIA	46
ANEXOS	51

ÍNDICE DE ANEXOS

A.I – ALTERAÇÕES NA DISTRIBUIÇÃO DO CONSUMO DA CLASSE MÉDIA (1965-2030), EM TRÊS PONTOS TEMPORAIS DISTINTOS: 1965, 2011 E 2030.....	51
A.II - TENDÊNCIAS E PROJECCÕES (2000- 2050) DO CONSUMO DA CLASSE MÉDIA NO MUNDO, MOSTRANDO A IMPORTÂNCIA CRESCENTE DOS CONSUMIDORES DA CLASSE MÉDIA DA CHINA E DA ÍNDIA.....	51
A.III - QUOTA DE CONSUMO DA CLASSE MÉDIA GLOBAL (PREVISÕES PARA 2025 E 2050): TABELA E GRÁFICO REPRESENTATIVO	52
A.IV - SUMÁRIO DAS ABORDAGENS RELATIVAS E ABSOLUTAS À DEFINIÇÃO E MENSURAÇÃO DA CLASSE MÉDIA.....	52
A.V - EVOLUÇÃO DAS DESIGUALDADES DE RENDIMENTO EM PORTUGAL P90/P10, ENTRE 1990 E 2005.....	53
A.VI - TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL DOS CORTES SALARIAIS EM PORTUGAL, ENTRE 2009 E 2012.....	53
A.VII - IMPOSTOS QUE INCIDEM FUNDAMENTALMENTE SOBRE TRABALHADORES E PENSIONISTAS 2010-2015.....	53

1. INTRODUÇÃO

Existe pouco consenso sobre os parâmetros que definem a classe média. Esta pode ser analisada sob várias dimensões – sociológica, política e económica. A convicção de que a classe média desempenha um papel crucial no crescimento económico e estabilização sociopolítica face ao florescimento da globalização reside num leque bastante amplo de características atribuídas a esta classe. A escolha deste tema prendeu-se com o enfoque dado à classe média nas últimas décadas e pela recorrência constante no discurso político e económico de várias personalidades relevantes, líderes políticos, pensadores económicos e de várias instituições de renome. Prendeu-se, também, com a proximidade desta classe a questões de desigualdade e mobilidade social. O crescente fosso entre as classes média e alta encontra-se no centro do debate político internacional, com o compreensível enfoque sobre as classes médias Norte-Americana e Europeia, que apresentam claros sinais de empobrecimento. As revelações sobre os excessos de *Wall Street*, muitas vezes promovidos por entidades da esfera pública, que alimentaram a presente crise, levaram muitos a concluir que aqueles que se encontram no topo beneficiaram de um sistema que lhes permitiu a acumulação de fortunas enquanto deslocando os efeitos negativos das suas actividades para um maior público – a classe média (Hacker & Pierson, 2010). Paralelamente, é apresentado o aparecimento de uma nova classe média global, fenómeno que acarreta cenários prospectivos tão optimistas como preocupantes. O ponto de partida para o desenvolvimento desta temática alicerçou-se nas perguntas: "O que significa pertencer-se à classe média?", "O que distingue classe média das classes baixa e alta?", "Que indícios apontam para a erosão e empobrecimento da classe média Ocidental?", "Qual a importância real da classe média para o crescimento sustentável da economia?", e "Quais os impactos internacionais do crescimento da nova classe média global?". De modo a responder a estas questões, foi utilizada

predominantemente uma metodologia qualitativa e interpretativa, que se preocupa com um nível de realidade que não pode ser quantificada. Pretendeu atingir as ordens simbólicas – onde se inclui o significado do sujeito, a classe média – históricas e concretas.

O trabalho encontra-se organizado em três partes. A primeira parte faz, essencialmente, uma extensa análise da literatura, centrada na exaltação dos argumentos que explicam a importância da classe média para a sustentabilidade económica, social e política dos Estados, passando pela sua problemática definição, e consequente mensuração. São também mencionadas referências históricas que ilustram, como base empírica, a relevância da classe média em vários momentos e áreas da vida dos países. Explicam-se, ainda, os argumentos que afirmam a classe média como grande sustentáculo das economias, tanto das ocidentais como das emergentes, dando algum enfoque à nova classe média global e às implicações que acarretam o seu crescimento. A segunda parte, que tem como pano de fundo as grandes tendências internacionais de diminuição da desigualdade entre países e o crescimento da classe média global, relaciona a classe média, tanto a sua erosão nos países Ocidentais como o seu crescimento nos países emergentes, com a tendência de crescimento das desigualdades. A estas tendências globais antagónicas – o declínio das classes médias das economias avançadas, e o crescimento das classes médias das economias emergentes – a problemática das desigualdades é frequentemente abordada, devido à íntima correlação entre as temáticas. Algum enfoque foi dado aos efeitos dessas tendências na UE, e ao caso Norte-Americano enquanto primeira experiência de declínio e empobrecimento das classes médias ocidentais e, ainda, sobre os factores que poderão ter contribuído para esse cenário. Autores como Robert Reich e Thomas Piketty contribuem para essa análise. A última parte atenta uma análise ao caso Português e um entendimento de como a classe média

evoluiu no país, passando pelos constrangimentos socioeconómicos que encontra com o decorrer da crise e implementação dos pacotes de austeridade.

2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO E METODOLÓGICO: REVISÃO DA LITERATURA

2.1. CLASSE MÉDIA: BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA, SOCIOLÓGICA E POLÍTICA

Nas civilizações ocidentais, a noção de classe social recua à antiguidade greco-romana. A origem do conceito “classe” nasce de uma necessidade económica (de estratificação e cobrança fiscal eficaz) e evolui para noções e análises sociopolíticas bem mais complexas, exploradas por Marx e Weber, autores que inspiraram as teorias da estratificação social, concentrando-se em determinantes como a educação, profissão, habilitações e auto-análise. O conceito é amplo, multidimensional e ultrapassa o simplismo categorial baseado no rendimento (Lopez-Calva & Ortiz-Juarez, 2011). A *Política* de Aristóteles faz já referência às diferenças de preferências políticas e de interesses entre pessoas com diferentes níveis económicos, aludindo ao facto de que tais diferenças poderem originar conflitos entre os interesses do topo e da base da pirâmide. Tais interesses lograriam ao ser aliviados pela existência de um grupo consideravelmente grande intermédio, “no meio”, com rendimentos relativamente homogéneos (Ferreira et al., 2013), como força mediadora.

A classe média (CM), identificada como a nova burguesia, torna-se dominante com o desenvolvimento do capitalismo e com a substituição do sistema feudal. A primeira utilização do termo “classe média” surge com os trabalhos de Thomas Girborne, em 1785 (Urry & Abercrombie, 1983). Mais tarde, surge uma nova denominação para esta classe intermédia, os colarinhos brancos (*white collars*), contrapondo-se à classe trabalhadora manual dos colarinhos azuis (*blue collars*).

As classes médias têm, inerentes à sua história e ideário, conotações de carácter político. Tanto a Revolução Francesa (1789) como a Revolução Bolchevique (1917) ou a Chinesa

(1949) foram lideradas por membros descontentes oriundos das classes médias, mesmo que o rumo dessas revoluções culminasse no levantamento das classes mais pobres. A Primavera dos Povos (1848), a onda de revoluções mais abrangente do continente Europeu, de natureza liberal, democrática, nacionalista e socialista, foi fruto do crescimento das classes médias Europeias verificado nas décadas anteriores (Fukuyama, 2013; Hobsbawm, 1996). Do mesmo modo que Hobsbawm¹ estabelece um paralelo entre 2011 e 1848, o “ano das revoluções”, Fukuyama debruça-se sobre as razões que explicam o descontentamento dos membros da nova classe média global (CMG), tendo como pano de fundo a Primavera Árabe (2011), os protestos na Turquia e as recentes manifestações por todo o Brasil (Magalhães & MacLennan, 2013). No entanto, Tocqueville defende a CM como classe avessa ao conflito social, tendo-se assumido na História como a primeira materialização dos processos de mobilidade social (Estanque, 2003). Tocqueville atribui à CM quase como que a vocação exclusiva do desejo pelo bem-estar social, descrevendo-a: *entre estes dois extremos das sociedades democráticas, encontra-se uma multidão inumerável de homens quase iguais, que, sem serem exactamente ricos ou pobres, têm propriedade suficiente para desejar a manutenção da ordem, porém não suficiente para excitar inveja* (Tocqueville 1969, p.304). A CM, como causa e efeito da mobilidade social, garante que a *pobreza e a opulência deixem de ser hereditárias* (Tocqueville, 1969, p.261), dando aos homens *mais liberdade de mudar e menos interesse na mudança* (Tocqueville, 1969, p.304). A CM pode, assim, ser o instrumento mais instigador de uma revolução e, simultaneamente, o seu maior obstáculo.

Até às primeiras décadas do século XX, as principais menções atribuídas à CM cingiam-se à questão do acesso à propriedade, num contexto em que o crescendo da intensidade da actividade económica e das trocas comerciais beneficiava o enriquecimento e a

¹ Refere-se à entrevista da BBC News a Eric Hobsbawm, a 23/12/2011, a propósito das revoluções de 2011 no Médio Oriente, *Eric Hobsbawm on 2011: 'It reminds me of 1848...'*.

ascensão social de novos segmentos da população. Nas sociedades pré-modernas da Europa, os termos *burgher* e *bourgeoisie* referiam-se a uma minoria de mercadores e outros profissionais urbanos que se encontravam numa situação acima da maioria camponesa e pobre, e abaixo da minoria das elites, dos aristocratas fundiários (Lind, 2004). A denominação de CM surge, mais tarde, para aludir à emergência das novas categorias de trabalhadores não-manuais e assalariados (Estanque, 2003). O trabalho de C. Wright Mills surge como uma das primeiras tentativas, fora da tradição marxista, de dar um tratamento teórico específico aos assalariados não-manuais, após a II Guerra Mundial, intitulando esta nova classe de *white collars*, originalmente dependentes e não proprietários. Mills utiliza os critérios da situação de classe condizente com o rendimento e propriedade, bem como o da situação relativa ao prestígio social. No que respeita a propriedade, os colarinhos brancos estariam na mesma situação de classe dos operários. O traço distintivo seria, portanto, o prestígio reclamado pelos colarinhos brancos acima da classe operária (Mills, 1951). No livro *White Collar: The American Middle Class* (1951), Mills identifica a CM como fruto da transformação do capitalismo, do crescimento das grandes organizações burocráticas, do sector terciário, da máquina do Estado, e do processo evolutivo de modernização (Abdala & Misoczky, 2012).

2.2. A PROBLEMÁTICA DEFINIÇÃO DE CLASSE MÉDIA

Apesar das numerosas acepções sugeridas, não existe nenhuma definição de CM oficialmente aceite pela literatura académica, mas sim toda uma diversidade terminológica conferida a este segmento social. Cada definição utilizada tem em consideração o propósito do estudo que serve. Apesar da aparente conotação marxista da divisão da estrutura social em classes, esta apresenta-se como um instrumento tão útil como realista na análise das sociedades actuais, no sentido em que permite a identificação

e categorização de conjuntos de indivíduos que partilham alguns atributos económico-sociais. Como anteriormente referido, qualificar e quantificar essa zona intermédia da hierarquia social é, em tudo, uma tarefa árdua e multidimensional, apesar da recorrência quase quotidiana com que utilizamos a expressão “classe média”. Poder-se-á popularmente dizer que a CM, ou as classes médias, *essa vaga e imprecisa “mancha” sociológica* (Estanque, 2003) se posiciona algures entre as classes dominantes e as classes trabalhadoras.

Na década de 1950 começa-se a debater acerca das abordagens metodológicas que melhor definissem a CM, o que se revelou bastante problemático, sendo que é apenas na década de 1970 que, após várias tentativas de abordagens de cariz político, se começa a definir CM com base nos níveis de rendimento. As vantagens desta abordagem seriam a maior facilidade na comparação de dados internacionais, e o facto dos critérios macroeconómicos (pobreza, sistema fiscal, despesas orçamentais, etc.) serem mais adequados na explicação da coesão social do que as suas especificidades socioculturais (Bigot, Croutte, Muller, & Osier, 2012).

O rendimento não é, contudo, uma variante que isolada seja suficiente para identificar quem pertence à CM (Brandolini & Atkinson, 2011). As famílias de CM definem-se mais pelas aspirações do que propriamente pelos seus rendimentos (Blank, 2010). O factor ocupação, por exemplo, localiza a CM no sector produtivo. Num estudo sobre a CM Norte-Americana (Institute for Research on Poverty, 2010), as aspirações das famílias de CM foram descritas como: posse de casa, carro, educação superior para os seus filhos, seguros de saúde e de aposentadoria, e férias de família ocasionais. Generalizando, o grande vector comum da CM é a aspiração de ascensão social, tanto na geração presente como na geração seguinte. Esta aspiração de ascensão social é importante para perceber

o papel das classes médias na estrutura e dinâmica social tal como para entender como políticas de austeridade afectam as dinâmicas sociais (González & Figueiredo, 2014).

López-Calva e Ortiz-Juarez (2012) propuseram uma nova definição de CM, mais coerente com a realidade da CMG: um indivíduo pertence à CM quando a sua posição deixa de estar vulnerável à pobreza. Não basta, por isso, deixar o estatuto de pobre mas sim encontrar-se numa situação de relativa segurança económica. Ademais, trabalhos de investigação recentes focam-se mais na distribuição de rendimentos e nos níveis de consumo ou despesa, e não nos complexos meandros sociológicos, para identificar quem pertence a esta classe do “meio” (Ulbrich, 2015).

Se se considerar CM os agregados que dispõem um terço do seu rendimento para despesas discricionárias, após a providência de produtos alimentares básicos e de gastos relacionados com a habitação e outras despesas básicas não discricionárias, poderemos aplicar a mesma definição tanto à CM Ocidental como à CMG.

2.3. IMPORTÂNCIA DA CLASSE MÉDIA

A CM tem sido tida como a espinha dorsal da economia de mercado e da democracia nas sociedades mais avançadas (Birdsall, Graham, & Pettinato, 2000), sendo que a sua erosão, ou empobrecimento, tem gerado preocupação entre politólogos, sociólogos e economistas. Uma das expressões mais utilizadas nas ciências sociais, *no bourgeoisie, no democracy* (Moore 1993, p.418), afirma bem a defesa generalizada da CM como pilar estruturante da democracia. E se a democracia se relaciona de forma causal com crescimento, pode inferir-se que uma CM forte causa crescimento económico (Kharas, 2010), quiçá será o principal ingrediente de uma economia e democracia sustentáveis. No seguimento da mesma perspectiva, a CM pode desempenhar um papel crucial no desenvolvimento de um Estado democrático, sendo que constitui uma parte significativa

da força de trabalho e, por isso, se relaciona com a produtividade da economia do país e representa, usualmente, a principal fonte da receita fiscal (Borraz, Pampillón, & Rossi, 2011). Por exemplo, nos Estados-Providência Europeus, foram as expectativas e reivindicações da CM que impulsionaram a cobertura universal da segurança social (PNUD, 2014). Por isso, a CM é considerada o cerne de qualquer contrato social efectivo e sustentável (Nancy Birdsall, 2000). Uma CM saudável é necessária para a manutenção de uma democracia política saudável, uma vez que uma sociedade composta somente por ricos e pobres não encontra um grupo mediador, nem política nem economicamente (Thurow, 1984). Sobre a correlação entre CM e democracia, esse elemento mediador da CM é tutelado por Aristóteles, defendendo a ideia de que comunidades políticas com classes médias significativas teriam mais probabilidade de ser melhor administradas e não tenderiam a ser dominadas por nenhum dos grupos socioeconómicos extremos (Pressman, 2006). Thurow (1984) relembra que Marx, não prevendo o crescimento da CM, presumiu que o capitalismo gerasse uma dinâmica bipolar na distribuição do rendimento. Thurow acaba por constatar que, politicamente, a CM operou no sentido de aliviar os excessos do capitalismo, no sentido de o preservar, através de programas de bem-estar social (Leigh, 2012). Na mesma linha, Estanque sustenta que a CM funciona como amortecedora entre as classes dominantes e as classes mais baixas, desempenhando uma função pacificadora da sociedade, permitindo que os indivíduos prestem serviços ao empregador em troca de “recompensas” que lhes possibilitem a concretização meritocrática das suas aspirações de ascensão social (Estanque, 2012). Um aumento da CM devido à redução das classes alta e baixa reduz a desigualdade de rendimentos e o antagonismo entre classes, que geralmente se apresentam como a principal fonte de tensões sociais (Borraz et al., 2011). Uma agenda socioeconómica direccionada para CM não implica, no entanto, uma postura de negligência face às classes mais pobres. A

redução da pobreza depende de um crescimento sustentável e inclusivo requerendo, para isso, instituições adequadas. A História relata-nos que a CM foi e tem sido o sustentáculo dessas mesmas instituições. Uma CM favorável ao mercado pode ser a chave para a redução da pobreza (Nancy Birdsall, 2000).

Uma CM saudável pode ser, da mesma forma, necessária para um bom desempenho macroeconómico. Ademais, divisões acentuadas entre estratos económicos podem tornar-se um obstáculo ao desenvolvimento, para além de que o aumento das desigualdades de rendimentos provocará, também, o declínio dos níveis de consumo (Pressman, 2006). Kharas and Gertz (2010) e Kharas (2010) abordam as potenciais implicações negativas da existência de uma CM de dimensão não significativa, o que poderá originar situações em que os países fiquem presos numa armadilha de estagnação de crescimento económico, criando obstáculos à transição de uma economia de rendimento médio para uma economia de alto rendimento (Chun, 2010). Verifica-se como uma regularidade empírica do processo de desenvolvimento uma associada expansão da CM, esperando-se uma correlação positiva entre o nível de rendimento *per capita* de um país e o peso relativo da sua CM (Solimano, 2008). Conclusões sobre o crescimento da CM atentam ao impacto positivo do fenómeno nas estruturas político-económicas e sociais. Essas são o aumento da despesa pública na saúde e na educação, a orientação para uma economia de mercado no comércio e finanças internacionais, com o aumento do grau de abertura comercial e a liberalização do mercado de crédito, a maior solidez da democracia e a qualidade da governança, e a diminuição da corrupção (Loayza, Rigolini, & Llorente, 2012). A prosperidade económica nacional, numa economia capitalista, não depende das grandes empresas, mas advém, primeiramente, do ciclo virtuoso que se inicia com a própria prosperidade da CM que, através do consumo, cria emprego (Reich, 2011). Apenas os consumidores podem pôr em marcha um ciclo virtuoso que permita às

empresas a sua sobrevivência, prosperidade e a possibilidade de contratarem. Um consumidor comum da CM cria mais emprego do que qualquer empresário (Hanauer, 2011).

Ao longo da História, a CM tem estado associada a um conjunto, tão característico como abrangente, de princípios e atributos, desde a frugalidade ao espírito democrático, como ao empreendedorismo e ao consumismo desenfreado. Mais recentemente, esta classe tem sido reconhecida como um dos principais motores da economia global. Contrariamente à classe mais pobre, a CM dispõe de grandes quantidades de tempo e de rendimento disponível. Ao contrário da classe mais rica, esta “classe do consumo”, em número, é suficiente para ditar tendências globais (Magalhães & MacLennan, 2013).

Os cidadãos da CM tendem a valorizar a acumulação de capital humano e a acumulação de poupanças, factores críticos para o desenvolvimento económico (Doepke & Zilibotti, 2007). Caracterizam-se pela capacidade de pagar por produtos nacionais de alta qualidade, o que impulsiona a procura de bens de consumo e encoraja o investimento levando, por conseguinte, ao aumento geral dos níveis de rendimento (Murphy, Shleifer, & Vishny, 1989). Como motor da economia, CM pode alinhar-se com o termo “classe de consumo”, sendo que a elasticidade do seu rendimento para consumo de bens duráveis e serviços é maior do que um (Kharas, 2010).

A CM é considerada um motor de progresso social, estando associada à democracia (Stiglitz, 2012), a valores cívicos e meritocráticos, e a uma tipologia de atitudes de responsabilização e consciencialização política, social e mesmo ambiental. Por outro lado, e em relação à consciência ambiental, a CM tem contribuído tanto para a degradação ambiental como tem sido considerado um actor importantíssimo na resolução dos desafios ambientais e grande adepta das soluções de sustentabilidade (Brandi & Büge, 2014).

O “esmagamento”² da CM Ocidental é o fenómeno vivenciado pela classe de rendimentos médios em que os seus aumentos salariais não acompanham a inflação e em que, simultaneamente, o mesmo não acontece para os assalariados de topo. Perante a inflação ocorrida nos bens de consumo e no mercado imobiliário, a CM testemunha uma incompatibilidade em manter o estilo de vida até então alinhado com os interesses e hábitos (educação, habitação, saúde, cultura) da sua classe, obrigando-os a uma mobilidade descendente. O nível de desigualdade no grupo da CM é um indicador importante no que concerne a coesão económica e social dos países (Crespo, Sandrina B., & Simões, 2011).

A preocupação sobre a situação da CM não passa apenas por questões de justiça social mas também pela velha questão sobre o que verdadeiramente impulsiona a produtividade e cria incentivos ao investimento. Apesar de diferirem de pontos de vista, os economistas, nas suas diferentes teorias, apontam para cinco factores principais para responderem a essa pergunta: o nível de capital humano, o custo e acesso ao capital financeiro, uma procura forte e estável, a qualidade das instituições políticas e económicas, e o investimento em bens públicos (Boushey & Hersh, 2012). O desenvolvimento do **capital humano** é um dos principais motores do crescimento económico, pelos seus efeitos na produtividade e inovação. Uma CM forte promove desenvolvimento do capital humano, sendo que uma grande parte da despesa desta classe se dirige à educação e à saúde. Robert Barro e Jong-Wha Lee concluíram que, entre as nações desenvolvidas da OCDE, o efeito positivo do capital humano no crescimento económico era três vezes maior que o efeito do investimento em capital físico (Barro & Lee, 2010). O fosso das desigualdades, ao limitar o acesso à educação ou à oportunidade económica, espelha uma sociedade que falha na utilização do seu talento humano, levando à perda de potencial de crescimento

² Tradução das popularizadas expressões *middle-class squeeze* ou *the squeezed middle-class*.

económico que poderia ser utilizado se houvesse realmente igualdade de oportunidades. Isso significa que é a origem da família, e não o talento, que determina o acesso à educação, levando a uma sociedade em que o investimento humano ou material é hereditário. Uma **procura pujante e estável** cria o mercado para bens e serviços, permitindo aos investidores planearem o futuro. Uma forte CM representa uma fonte estável de procura, sendo esta a classe com maior propensão para consumir. Uma CM esmagada leva a um menor consumo das famílias, baixando a procura, o que provoca implicações a longo prazo para o crescimento e estabilidade. A procura motiva as empresas a investir, o que cria emprego e rendimentos para as famílias. Instabilidade económica perturba o planeamento de investimento, reduzindo o optimismo e confiança dos investidores enquanto criam incerteza na parte da oferta. O **custo e acesso ao capital financeiro** importam porque permite às empresas e aos empreendedores fazerem investimentos reais e criarem progresso financeiro útil à economia. As famílias da CM são as principais incubadoras de empreendedores, pois detêm segurança financeira suficiente para aceder a crédito e correrem o risco de começar novos negócios (acesso a formação e ao crédito). Os empreendedores identificam novas ideias, desenvolvem-nas e incorporam-nas no mercado, o que promove o crescimento e competitividade económica (Boushey & Hersh, 2012). A *Kauffman Foundation* concluiu que menos de 1% de todos os empreendedores tem origem nos estratos ou extremamente pobres ou ricos (Wadhwa, Aggarwal, Holly, & Salkever, 2009). Os supramencionados argumentos que colocam a CM como determinante para o crescimento mencionadas antes – desenvolvimento do capital humano e procura forte e estável – são também importantes na promoção do espírito empreendedor. A **qualidade das instituições políticas e económicas**, imbuídas de estruturas legais inclusivas e transparentes, que garantam a promoção do crescimento. As dinâmicas ligadas ao comportamento da CM criam um impulso para uma governação

eficiente e honesta, distanciando a política dos interesses perversos da poderosa elite económica. Isto inclui o encorajamento de uma governação eficiente que promova o crescimento económico amplo através do estabelecimento e defesa dos direitos de propriedade, da promoção de investimento em bens públicos ou semi-públicos, e de condições de concorrência equitativas. Uma governação eficaz é crítica para aumentar a produtividade e o crescimento económico. Níveis elevados de desigualdade levam à polarização política. O **investimento em bens públicos**, na educação, saúde e infra-estruturas, que estabelecem as bases para o investimento do sector privado. Investimento em bens públicos promove o crescimento económico (Boushey & Hersh, 2012). Estes cinco factores, que interferem no crescimento e na estabilidade económica, relacionam-se estreitamente com as características atribuídas à CM.

2.4. NOVA CLASSE MÉDIA GLOBAL

O significativo crescimento da aclamada nova CMG, nos países em desenvolvimento e, em particular, nas economias emergentes, representa um grupo de pessoas, numa proporção sem precedentes, que se tornou economicamente mais seguro ou, pelo menos, menos vulnerável a choques económicos. Começa-se a falar da CMG, no sentido em que esta se diversificou geograficamente. O fenómeno traz consigo um conjunto de perguntas sobre o potencial papel das classes médias em expansão na promoção da democracia, no fortalecimento das instituições e na promoção de políticas de desenvolvimento inclusivo. As últimas décadas de crescimento económico e de reduções de desigualdades entre países, resultaram numa inequívoca melhoria em termos de mobilidade económica (Magalhães & MacLennan, 2013). Segundo o *World Bank* (2014), a quota de pessoas a viver abaixo do limiar da pobreza (US\$2, por dia) desceu de 57% (1981) para 35% (2010). Em termos absolutos, o número de pessoas a viver numa situação de pobreza (utilizando

o limite dos US\$2, em preços de 2005), caiu de 2,59 mil milhões de pessoas, em 1981, para 2,4 mil milhões, em 2010 (Brandi & Büge, 2014). Por outro lado, outra questão se alia a estas projecções mas de forma mais perturbadora. Apesar do progresso económico tem-se assistido a uma polarização socioeconómica e à ampliação das desigualdades destas sociedades (Magalhães & MacLennan, 2013). Por ambas perspectivas, seguro será dizer que as classes médias nestas regiões em transformação não são passíveis de serem ignoradas. O crescimento da CM nos pólos económicos do “triângulo” emergente (Ásia, América Latina e África) revela-se, então, como uma alternativa e acréscimo significativo de potenciais consumidores das multinacionais, assustadas com a retracção do poder de compra e procura dos consumidores Ocidentais, tradicionais centros do sistema capitalista. Os países em desenvolvimento, que vêem as suas classes médias aumentarem em número e poder de compra, têm vindo a atrair uma parcela cada vez maior de IDE, a integrarem-se progressivamente nas cadeias globais de valor, e a liderar em matéria de política comercial, especialmente através da celebração de acordos regionais e bilaterais. É importante, para os sectores exportadores Norte-Americanos e Europeus, não subestimar o peso das novas classes médias dos gigantes emergentes, sendo que estas representam o maior mercado potencial do sector e dos seus produtos (Dadush & Shaw, 2011). No **Anexo I**, são visíveis as alterações na distribuição do consumo da classe média, em três pontos temporais distintos: 1965, 2011 e 2030 (Anexo A.I), tal como as tendências e projecções (2000-2050) do consumo da CMG, destacando a importância crescente dos consumidores da CM da China e da Índia (A.II). O Anexo A.III ilustra a quota de consumo da CMG, com previsões para 2025 e 2050.

Outro argumento que sustenta e explica o crescimento desta CMG é o deslocamento progressivo do centro de gravidade da economia mundial. Em 1980, o centro de gravidade encontrava-se no meio do Atlântico, espelhando a concentração da actividade económica

mundial nos EUA e na Europa. Em 2010, o mesmo centro de gravidade encontrava-se já no Mediterrâneo Oriental, perto da cidade turca de Izmir, deixando claro o significativo aumento do peso económico das economias Asiáticas, sendo que as projecções para 2050 situam-no em pleno coração da Ásia, entre a Índia e a RPC (Quah, 2011).

Utilizando os mais recentes dados disponíveis³, o *Pew Research Center*, observou que, em 2011, a maioria da população mundial (56%) continuava a subsistir com rendimentos baixos, comparando com os 13% que podem ser considerados como CM (de rendimento médio) num padrão global (\$10-\$20 diários), tendo aumentado cinco pontos percentuais desde 2001. O crescimento da população mundial com rendimentos médios, entre 2001 e 2011, verificou-se mais concentrado em certas regiões do globo, nomeadamente na RPC, América do Sul e Europa de Leste. Pode-se concluir que, apesar da redução sem precedentes da pobreza a nível global, e de o número de pessoas consideradas de rendimento médio ter quase duplicado na primeira década deste século, a emergência de uma verdadeira CMG é mais uma promessa do que uma realidade (Kochhar & Oates, 2015). Estas economias emergentes, que apesar de verem as taxas de pobreza absoluta baixarem e uma CM a expandir-se vêem, também, diminuir a equidade da distribuição dos rendimentos. À medida que as suas economias se consolidam e modernizam, e como parte integrante de uma estratégia de crescimento sustentável, estas terão de desenvolver os seus mercados domésticos e, para isso, dar mais ênfase à distribuição do rendimento e à saúde da CM. A estratégia de crescimento económico, para ser efectiva, não pode descurar de uma vertente de política social que proteja a auto-alimentação o mercado interno (Rodrik, 2013).

2.5. QUESTÕES TÉCNICAS E METODOLÓGICAS SOBRE A DEFINIÇÃO E MEDIÇÃO DA CM

³ Os dados utilizados foram do *World Bank PovcalNet database*.

2.5.1. EM BUSCA DE UMA DEFINIÇÃO: ABORDAGENS ABSOLUTAS E RELATIVAS

Os autores que se têm debruçado sobre a definição e mensuração da CM têm optado, essencialmente, por aceções com base nos níveis de rendimento ou consumo, por duas vias: utilizando uma definição relativa, através de um intervalo de rendimento ou consumo médio para cada país, ou empregando uma definição absoluta, utilizando um intervalo fixo para todos os países. Outros estudos empíricos sobre a CM utilizam ainda uma outra via, baseada na percepção dos indivíduos sobre a classe a que pertencem. No entanto, esta via verifica-se pouco adequada quando a análise ambiciona uma comparação entre países, já que a percepção de cada indivíduo sobre o seu *status* depende de factores idiossincráticos de carácter sociocultural.

O objectivo da revisão das várias abordagens conceptuais e metodológicas usadas na definição e mensuração da CM traduz-se, aqui, na sua exposição, quer no contexto nacional como num contexto regional ou global, fazendo emergir as suas deduzíveis vantagens e desvantagens. Todas as legítimas tentativas de definição e estimação de CM podem, no entanto, conduzir a estudos com resultados contraditórios (Brandolini & Atkinson, 2011), pelo que a falta de uma definição oficial remete para um elevado grau de arbitrariedade de qualquer delimitação da classe em questão. Sob a intenção de uma melhor previsão sobre o real aumento da aclamada CMG, surgiu uma proposta interessante. No mundo em desenvolvimento, a posse de veículo próprio é sinónimo de pertença à CM, significando a capacidade de compra de outros bens não essenciais e separando este grupo da população genericamente pobre. Por outro lado, as estatísticas do sector automóvel são geralmente confiáveis e frequentemente actualizadas (Dadush & Ali, 2012). A sugestão de Dadush e Ali propõe atender à evolução do número de carros de passageiros em circulação como um indicador de confiança para se auferir o tamanho

da CM dos países. O **Anexo A.IV** faz a revisão de todas as abordagens, relativas e absolutas, abaixo descritas.

2.5.1.1.ABORDAGENS RELATIVAS:

Dentro do espectro das definições relativas, encontramos **Easterly** (2001), que define CM como aqueles que se situam entre os percentis 20º e 80º, seleccionando aqueles que se encontram nos três quintis medianos (Q2+Q3+Q4) da distribuição do consumo *per capita* excluindo, assim, os 20% mais pobres e os 20% mais ricos (Easterly, 2001). **Thurow** (1984) identifica a CM entre 0,75 e 1,25 da média do rendimento (Deutsch & Silber, 2013). **Birdsall, Graham e Pettinato** (2000) optam, também, por uma abordagem relativa, onde o tamanho da CM varia consoante a densidade à volta do rendimento médio nacional. Utilizando a definição de Thurow, colocam, dentro da CM, aqueles que se encontram entre os de 75% e os 125% da distribuição do rendimento médio de um certo país. Já **Thomas Piketty** (2014) classifica as classes médias nos 40% que estão entre os 50% de baixo (“classes populares”) e os 10% de cima (“classes superiores”). Piketty divide a sociedade de classes em três: classes populares (os 50% de baixo), classes médias (os 40% do “meio”, entre os 50% de baixo e os 10% de cima) e classes superiores (10% de cima). A classe do “meio” designa as pessoas que vivem bastante melhor do que a massa do povo, embora permaneçam, e cada vez mais, bastante distantes das elites (Piketty, 2014). A perspectiva de **Solow** situa a CM nos “60% do meio”, entre os 20% da base, incluindo os pobres e aqueles em risco de cair na pobreza, e os 20% do topo (Brandolini & Atkinson, 2011).

A propósito da CM ser muitas vezes mencionada no plural, como classes médias, por representar uma ampla parte da população, e por representar alguns problemas metodológicos, alguns autores optam por dividi-la em três subclasses: a CM “baixa” (*low*

middle-class), a CM “média” (*middle middle-class*), e a CM “alta” (*upper middle-class*). Esta divisão traduz-se na classificação por quintis. Encontramos, assim, a CM “média” nos 20% do meio da distribuição de rendimentos (Q3), a CM “baixa” no segundo quintil (Q2), e a CM “alta” no quarto quintil (Q4). Juntando os três quintis (Q2+Q3+Q4), formamos os 60% que equivalem ao todo da CM. O primeiro quintil da distribuição (Q1) designa a classe mais baixa, e o último quintil (Q5) a classe cujos rendimentos se encontram no topo da distribuição (Dallinger, 2013). De acordo com a proposta de **Ursula Dallinger** (2011, 2013), podem circunscrever-se as classes médias a partir dos três quintis intermédios da distribuição do rendimento, os quais agregam 60% da população. Isto é, a classe de rendimentos intermédios baixos, que equivale ao 2º quintil (20%-40% mais ricos); a classe de rendimentos intermédios médios, que equivale ao 3º quintil (40%-60% mais ricos); e a classe de rendimentos intermédios elevados, que corresponde ao 4º quintil (60%-80% mais ricos). **Blackburn e Bloom** (1985) identificam a CM como os agregados familiares com rendimentos *per capita* variando de 0,60 a 2,25 vezes o rendimento médio. Já **Davis e Huston** (1992) usam uma faixa mais estreita do que Thurow e do que Birdsall, Graham e Pettinato, em que a CM se posiciona entre 0,50 e 1,50 do rendimento médio nacional (Magalhães & MacLennan, 2013). **Birdsall** (2007) usou, também, uma definição híbrida de CM que inclui indivíduos com pelo menos US\$10 (2005) diários e até ao 90º percentil da distribuição de rendimentos do país em questão (Deutsch & Silber, 2013). Outras definições relativas com base na distribuição do rendimento são as contribuições de **Alesina e Perotti** (1996), que situa a CM no terceiro e quarto quintis (Q3+Q4); de **Solimano** (2008), que instala a CM entre o terceiro e o nono decil da distribuição, subdividindo-a em *lower middle class* (do terceiro ao sexto decil) e em *upper middle class* (do sétimo ao nono decil); e de **Partridge** (1997), que a identifica no quintil mediano (Q3) (Ferreira et al., 2013). Ainda que sob a alçada do drama

das desigualdades, o economista chileno José Gabriel Palma⁴, identifica CM por oposição aos grupos que identifica como os pobres e os ricos da pirâmide de rendimentos, e posiciona-a nos cinco decis “do meio” (do decil 5 ao 9). Para tal, destaca limitações do Índice de Gini, nomeadamente a sua “hipersensibilidade” a alterações ocorridas na CM. A solução sugerida por **Palma** (2011), um “rácio inter-decis” (Cobham & Sumner, 2013), seria medir a relação entre os 10% do topo da pirâmide de rendimentos e os 40% da base, ou seja, a parte do RNB dos 10% mais ricos da população dividida pela parte do RNB dos 40% mais pobres. O rácio de Palma tem a vantagem da sua simplicidade e facilidade de interpretação.

2.5.1.2. ABORDAGENS ABSOLUTAS:

Nos meandros das abordagens absolutas, mais utilizadas na análise do crescimento das classes médias nos países em desenvolvimento, e na observância da passagem de indivíduos de situações de extrema pobreza para situações menos vulneráveis, encontramos uma variedade de tentativas. **Milanovic e Yitzhaki** definem CM global utilizando os rendimentos médios do Brasil e Itália, de US\$12 a US\$50 por dia (PPC 2000), concluindo que a CMG é diminuta: apenas 11% da população mundial pertence à CM, 11% são considerados ricos, e 78% são considerados pobres (ganham menos de US\$12 por dia) (Milanovic & Yitzhaki, 2002). **Banerjee and Duflo** (2007) usam duas abordagens absolutas na definição de CM, na análise de 13 países em desenvolvimento⁵ – indivíduos com despesas diárias *per capita* entre US\$2 e US\$4, ou com despesas diárias *per capita* US\$6 e US\$10 (Banerjee & Duflo, 2008). Mesmo reconhecendo que essas quantias são muito baixas quando comparadas aos níveis das economias desenvolvidas, argumentam que este grupo de pessoas vive acima de uma grande parte das populações

⁴ Professor na Universidade de Cambridge

⁵ Indonésia, México, Costa do Marfim, Nicarágua, Panamá, Timor Leste, Tanzânia, Guatemala, Índia, Peru, Papua Nova Guiné, Paquistão e África do Sul.

dos seus países, que sobrevivem abaixo do limiar da pobreza. **Ravallion** (2009, 2010) usa um intervalo maior, onde a CM tem uma despesa entre \$2 a \$13 (nível global, em PPC de 2005), e salienta que apesar do aumento da CM nos países em desenvolvimento, estas ainda vivem em condições precárias. Defende que existe uma ligação entre a proporção da CM, crescimento económico e redução da pobreza (Chun, Hasan, & Ulubasoglu, 2011). De forma semelhante a Banerjee e Duflo, Ravallion distingue explicitamente a “classe média Ocidental” e “classe média do mundo em desenvolvimento”, definindo a última como aqueles que vivem entre os US\$2 (limiar da pobreza pelo *World Bank*) e US\$13 (limiar da pobreza nos EUA) por dia (Kharas, 2010; Ravallion, 2009). **Bhalla** (2009) prefere uma abordagem absoluta, definindo CM como aqueles com rendimentos anuais acima de US\$3900, em termos de paridade de poder de compra (Kharas, 2010). **Birdsall** (2010) cria uma definição híbrida, baseada no rendimento *per capita*. Utiliza, assim, um limite mínimo absoluto (US\$10) e um limite máximo relativo (rendimento abaixo do 95º percentil). **Kharas** (2010), ao interessar-se pelo potencial da CM Asiática em conseguir compensar a queda da CM Norte-Americana, utilizou uma abordagem absoluta. Sendo que a escolha de cada abordagem depende do propósito do estudo em si, Kharas (2010) e Kharas e Gertz (2010) definem CMG como os agregados que comportam uma despesa diária de US\$10 e US\$100 (*per capita*, em PPC). O limite inferior foi escolhido com referência à linha média de pobreza de Portugal e Itália. A linha de pobreza, para uma família de quatro, nestes países, é de US\$14533 (US\$9.95 por dia *per capita* em PPC 2005). O limite superior foi escolhido como o dobro do rendimento médio do Luxemburgo, a mais rica economia avançada. Assim sendo, a CMG exclui aqueles que são considerados pobres nas economias avançadas mais pobres e aqueles que são considerados ricos nas economias avançadas mais ricas (Kharas, 2010). Birdsall, acerca da CM da América Latina e Caribe (LAC), utiliza o intervalo de \$10 (limite inferior com

base na tese de vulnerabilidade à pobreza de López-Calva e Ortiz-Juarez) a \$50 (N Birdsall, 2012); O *World Bank* (2007) usa também uma outra definição absoluta, definindo CM como aqueles cujos rendimentos cabem no intervalo entre as médias do Brasil e Itália, ou entre os US\$4000 e os US\$17000 (2000 PPC). O **Asian Development Bank** usou o intervalo de US\$2 a US\$20 *per capita* (2005 PPC) para definir a CM Asiática (Chun, 2010). Apesar de utilizar o mesmo intervalo, o **African Development Bank** (2011) divide a CM, com base no consumo diário *per capita*, em três subcategorias: a *floating class* (US\$2-US\$4), a *lower-middle class* (US\$4-US\$10), e a *upper-middle class* (US\$10-US\$20) (Ncube, Lufumpa, & Kayizzi-Mugerwa, 2011). **Lopez-Calva and Ortiz-Juarez**⁶ utilizam uma abordagem de probabilidade de vulnerabilidade à pobreza (cerca de US\$10 diários *per capita*), considerando que esta quantia coloca os indivíduos com apenas 10% de probabilidade de caírem novamente para a pobreza e, logo, suficientemente seguros para consumir, poupar e investir numa vida melhor para si e para os seus filhos (Brandi & Büge, 2014). A abordagem da vulnerabilidade demonstra que o aclamado crescimento da CM em muitos países em desenvolvimento é simplista e prematuro (Ulbrich, 2015). Para Lopez-Calva e Ortiz-Juarez, um indivíduo torna-se de CM quando não está mais numa situação de vulnerabilidade, ou seja, quando é detentor de uma relativa segurança económica (Lopez-Calva & Ortiz-Juarez, 2011).

2.5.2. OUTROS PARÂMETROS CONCEPTUAIS SOBRE A CLASSE MÉDIA

Uma distinção feita na literatura sobre o conceito de CM é a distinção entre velha e nova classe média⁷ (Mills, 1951), cuja diferença assenta no facto da velha corresponder aos pequenos capitalistas que viviam da sua propriedade e a nova corresponder a não

⁶ Economistas do *World Bank*.

⁷ Aqui, nova classe média não corresponde à nova classe média emergente ou global (pessoas que ascenderam recentemente na estrutura social) mas sim à nova classe média na acepção de Mills, sobre o novo tipo de trabalhadores “da máquina social que organiza e coordena as pessoas que fazem as coisas” – os *white-collars*.

proprietários assalariados empregados em profissões que envolviam “cuidar de papéis, dinheiro e pessoas”. A velha CM seria a pequena burguesia, historicamente vinculada à consolidação do capitalismo. A nova CM referia-se aos trabalhadores assalariados não vinculados directamente ao processo produtivo, fruto de um fenómeno “moderno” associado à ascensão das grandes empresas (Abdala & Misoczky, 2012).

Tal como o conceito de “pobreza”, também o de CM é definido diferentemente consoante o país e o estágio de desenvolvimento económico (Ravallion, 2009). Ravallion diferencia, portanto, “classe média do mundo em desenvolvimento” – aqueles que não são considerados pobres quando avaliados segundo a linha de pobreza média dos países em desenvolvimento mas que continuam a ser considerados pobres segundo os padrões dos EUA – e “classe média Ocidental” – definida como aqueles que não são considerados pobres segundo os padrões adoptados pelos EUA.

Birdsall, por sua vez, distingue a “nova classe média” (*new middle class*) da “classe média estável” (*secure middle class*). A primeira, designada também como vulnerável, frágil ou classe média baixa (*lower middle-class*), pertence o grupo de pessoas do mundo em desenvolvimento que escaparam à pobreza mas que se encontram ainda em risco de caírem novamente abaixo da linha de pobreza (Nancy Birdsall, 2015). Birdsall defende que não se devia aplicar o rótulo de CM a estes milhões de pessoas que simplesmente, e quiçá temporariamente, escaparam à pobreza dos US\$2 por dia (Nancy Birdsall, 2014) e que tanto o *Asian Development Bank*, o *African Development Bank*, Banerjee e Duflo, e Ravallion, importantes estudiosos da área, o deixaram de fazer.

3. TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS

3.1. PERSPECTIVAS PARA O HORIZONTE TEMPORAL DE 2030: DIMINUIÇÃO DA DESIGUALDADE ENTRE PAÍSES E O ASSOCIADO CRESCIMENTO DA NOVA CLASSE MÉDIA GLOBAL

O apressado crescimento económico em específicos países do “triângulo” emergente acelerou a diminuição das desigualdades entre países, nomeadamente entre o Ocidente e o “Resto” do Mundo. Tal tem provocado um conjunto de alterações estruturais dramáticas e, apesar de ter aprofundado os níveis de desigualdade dentro dos países na maior parte destas economias emergentes, com as consequências sociopolíticas que lhe estão inerentes, outros desfechos positivos têm sido alcançados com este reequilíbrio da economia global. Uma das novas realidades tem sido a diminuição das taxas de pobreza absoluta⁸. Outra relaciona-se com o surgimento de uma CMG, antes apenas característica das tradicionais economias avançadas e industrializadas⁹. Esta transformação socioeconómica da nova geografia humana traz consigo consequências gigantescas para os padrões de consumo e de investimento globais, não esquecendo as implicações de adequação estratégica tanto de políticas sociais e económicas por parte dos governos Europeus e Norte-Americanos, como por parte das suas multinacionais que terão de se ajustar a novos e praticamente desconhecidos mercados de consumidores como a novos e ferozes concorrentes. Prevê-se que, a médio prazo, serão estas novas classes médias, em particular as Asiáticas, que se tornarão nos principais consumidores que alimentarão a economia global nos próximos decénios (Kharas, 2010). A dimensão da população, que comporta mais de metade da população mundial, e o manifesto crescimento da CM desde a década de 1990, têm potenciado mudanças dramáticas na região do Este Asiático e

⁸ Segundo a Declaração da ONU, formulada na Cimeira Mundial sobre o Desenvolvimento Social (Copenhaga, 1995), pobreza absoluta define-se como "uma condição caracterizada por uma severa privação de necessidades humanas básicas, como alimentos, água potável, instalações sanitárias, saúde, habitação, educação e informação. Isto depende não só do rendimento, mas também do acesso aos serviços".

⁹ Como as da Europa Ocidental, EUA, Japão, Austrália e Coreia do Sul.

Pacífico (Chun, 2010). Nos últimos 25 anos, foi o consumo Norte-Americano e da Europa Ocidental que se assumiu como maior motor da economia global (Kharas & Gertz, 2010) e, portanto, não aparece como novidade o facto da recente crise económico-financeira ter abalado o papel dos consumidores ocidentais como principais agentes desta força motriz. Com o crescimento exponencial da emergente CM, são os novos consumidores na RPC que seguram, actualmente, a potencial fonte, a longo prazo, de procura agregada global que sustentará a economia nas décadas vindouras (Kharas & Gertz, 2010).

Desaparecido o optimismo generalizado da década de 90 sobre os ilusórios desígnios da globalização económica, vários autores começaram a debater-se sobre os seus reais impactos: as alterações do papel do Estado, o aumento da volatilidade económica, novos tipos de desigualdade impulsionados pelos ganhos relativos no topo da hierarquia socioeconómica, e a globalização dos padrões de consumo e da procura (Nancy Birdsall et al., 2000)

O debate que circunda o surgimento de uma CMG não pode ser alienado das questões de desigualdade. O relatório da *RAND Corporation* (Drabble, Ratzmann, Hoorens, Khodyakov, & Yaqub, 2015) nota que enquanto a desigualdade entre países (*cross-countries*) tem diminuído, a desigualdade dentro das fronteiras nacionais de cada país (*within-countries*), à escala global, e de forma generalizada, tem-se acentuado. Associa, assim, a diminuição da desigualdade *cross-countries* com o aumento desta nova CMG. O mesmo relatório destaca algumas tendências que prevê como realidade para a meta temporal de 2030, relacionadas com a CM e a desigualdade. De uma forma sumária, a progressiva igualdade global terá como compensação, em forma de custo, o aumento das desigualdades dentro dos países.

A primeira tendência prospectiva refere-se ao aumento da muito apelidada nova CMG. Com bastante mais enfoque, falamos da particular CM Asiática que tem beneficiado do

acelerado ritmo económico, da urbanização, da formação de capital humano, e da aposta na reforma gradual das políticas sociais e laborais, como é o caso do conjunto de reformas levadas a cabo por Xí Jìnpíng¹⁰, actual líder político da RPC. A CM Chinesa tem gozado de um aumento dos níveis de rendimento médio e de um crescente poder de consumo.

De forma inversa, outra tendência se avista em solo Ocidental – o declínio e empobrecimento das classes médias “estabilizadas” das economias avançadas, tendo sido a CM Norte-Americana a cobaia deste fenómeno em construção. Mais recentemente, têm sido as classes médias Europeias, em especial, da Europa do Sul, a suportar o custo real da crise económico-financeira, dos efeitos das tendências sociodemográficas, da automatização tecnológica e do declínio do sector industrial, vendo, assim, o seu rendimento disponível cair, com a consequente queda do poder de compra.

Intrinsecamente correlacionadas com a evolução global das classes médias e com todos os fenómenos do novo milénio, estreitamente ligados aos frutos da era da globalização, encontram-se as questões da desigualdade, muito em voga desde a publicação do novo *bestseller* de Thomas Piketty, *O Capital no Século XXI*. O que se tem assistido, no palco da geografia social e económica global, é a duas tendências opostas que, *prima facie*, se apresentam tão promissoras como preocupantes: por um lado, a diminuição das desigualdades *cross-countries* e, por outro, o aumento das desigualdades *within-countries*. A primeira, pode concluir-se através do decréscimo das taxas de pobreza, resultado do crescimento acelerado de muitas economias de baixo e médio rendimento, cruzando dados sobre a evolução positiva do PIB *per capita* e do índice de GINI. Neste ponto, realça-se o papel do aumento da competitividade dessas economias e da

¹⁰ Xí Jìnpíng, actual Presidente da RPC, desde 14 de Março de 2013, e chefe de todos os departamentos estratégicos, tem levado a cabo um vasto programa de reformas que visam a reestruturação dos sistemas social, económico, judicial e governamental, inclusive sobre o modelo de tomada de decisões e sobre a metodologia do partido. Pretende um “rejuvenescimento nacional”, de reaproximação ao povo chinês, fazendo da luta contra a corrupção uma das suas principais bandeiras.

flexibilização dos padrões de governança e do aparecimento da faceta social e desenvolvimentista dos governos. A segunda, que instiga a idealização de um cenário verdadeiramente alarmante, pode atribuir-se sobretudo às externalidades negativas da globalização, da inovação tecnológica, e a alterações do mercado de trabalho e dos mercados internacionais. Num estudo¹¹ de Andy Sumner, acerca da nova demografia global da pobreza, o autor verificou que 70% dos pobres não vivem nos países mais pobres mas sim dos países de rendimento médio (*middle-income countries*), o que hoje dominamos de economias emergentes. A percepção desta tendência relaciona-se com a observância de indicadores como o índice de GINI, taxas de pobreza, níveis de rendimento e com a evolução do crescimento dos rendimentos relativos ao decil superior da estrutura social.

3.2. O DECLÍNIO DA CLASSE MÉDIA OCIDENTAL: EROSÃO E EMPOBRECIMENTO DAS CLASSES MÉDIAS EUROPEIAS E NORTE-AMERICANA

3.2.1. EXPRESSÃO DAS CLASSES MÉDIAS NA HISTÓRIA EUROPEIA: OS EXEMPLOS FRANCÊS, ALEMÃO, BELGA E BRITÂNICO

A CM Europeia, impulsora do progresso económico e da estabilidade política, encontra-se em declínio, depois um período (do final da II Guerra Mundial ao final dos anos 70) de mobilidade ascendente (Bieckmann, 2015), enfrentando um cenário de precarização das suas condições de vida e, consequentemente, do ideário de classe cuja identidade se confunde com o próprio rosto da democracia e dos valores liberais. As políticas económicas das recentes décadas estão a conduzir a Europa à polarização do mercado de trabalho, ao rápido empobrecimento e ao aumento da insegurança entre a CM. Em termos

¹¹ Sumner, A. (2010) *The new bottom billion - Rewriting the development narrative*, publicado pelo *The Broker*.

políticos, a CM é crucial, e os seus membros não representam apenas o maior grupo populacional da Europa mas são, também, os mais politicamente activos. A CM foi, nas últimas décadas, a base de apoio dos partidos sociais-democratas, democratas cristãos, conservadores e liberais de centro que prosperaram na Europa (Bieckmann, 2015). O visível aumento da insegurança económica, e mesmo existencial, entre a CM poderá estar a conduzir à alteração da paisagem política da Europa. Em muitos países Europeus, têm-se testemunhado processos de polarização e fragmentação, pondo em risco a estabilidade do Velho Continente e, conseqüentemente, comprometendo o sucesso da cooperação entre Estados-membros.

O crescimento da CM no continente Europeu teve várias facetas e desempenhou diferentes papéis. A **CM Francesa** emergiu como um factor de integração republicana e de unidade social, ganhando maior expressão a partir da Revolução de 1789. Os camponeses e outros membros da classe trabalhadora, representando o grosso dos revoltosos pela ausência de privilégios concedidos à nobreza e ao clero, foram muito importantes na Revolução Francesa. No entanto, a sua liderança foi encabeçada pela alta burguesia, cuja herdeira moderna pode ser identificada como a CM actual, não obstante as suas fracções internas. Este novo grupo social esteve intrinsecamente ligado à política, como imagem da nova estratificação social e do novo processo de modernização política. Devido à sua importância sociopolítica, tornou-se central no discurso político e no desenvolvimento e consolidação das políticas públicas. Já a **CM Alemã**, produto da industrialização e da modernização da sociedade, funcionou como classe do consumo, importante vector de integração social. Politicamente, a CM foi a classe mais explorada pelo regime Nazi, constituindo um dos principais pilares de apoio ao Partido Nacional Socialista (Bigot et al., 2012; Hobsbawm, 1995). De facto, a CM Alemã não se apresentava como um factor de estabilização mas de instabilidade sistémica, ameaçando

os alicerces da República de *Weimar* (1919-1933) (Hobsbawm, 1995). Contudo, após o término da II Guerra Mundial, desempenha um papel determinante no período de reconstrução entre 1950 e 1960, de unidade democrática, de coesão social e de “normalização política”. Relativamente à **CM Belga**, em que o termo funcionou como sinónimo de *petite bourgeoisie*, esta teve um desenvolvimento muito característico. A grande especificidade da CM Belga era a boa organização e representação política, através de uma larga variedade de instituições, desde governamentais, a uniões comerciais, empresas, grupos de interesse ou simplesmente associações da sociedade civil. Pode descrever-se como um grupo social heterogéneo que foi organizado como um forte movimento político que reclamava pelos seus interesses. A aliança entre a CM e os poderes políticos acabou por fomentar o estabelecimento de parcerias sustentáveis, dando à CM um revestimento de *key player* da cena política. A **CM Britânica**, por sua vez, esteve ligada à ideia de modernização político-económica do país, mas somente como incarnação da protecção legal das liberdades individuais e não como rosto da igualdade republicana Francesa. A abordagem com base nos níveis de rendimento torna a CM apenas uma classe intermédia, entre as classes alta e baixa, e não como um actor sociopolítico independente, com cultura própria, como verificado na sociedade Belga. É vista como uma realidade económica e estatística, sem função social (Bigot et al., 2012).

3.2.2. EFEITOS DAS GRANDES TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS NA UNIÃO EUROPEIA

Numa visão Europeia, a este crescimento da CMG estão associados alguns quadros prospectivos negativos, como a maior probabilidade de recorrência de crises financeiras globais, a instabilidade do mercado de trabalho e as crescentes dificuldades na consolidação das finanças públicas nas suas economias mais débeis, incerteza sobre a qualidade da democracia, o aumento da pressão sobre as redes de protecção social, e a

limitação das oportunidades de exportação para a UE, sendo que a procura da nova CM poderá ser satisfeita localmente. Mais preocupações centram-se na perda de competitividade global das empresas Europeias e no potencial declínio da coesão social, com o provável aparecimento de barreiras à sustentabilidade do *welfare state*, já ameaçado pela austeridade financeira e pela duradoura crise económica. Globalmente, outras questões assombram o fenómeno do crescimento da CM emergente, ligados à proliferação do consumismo capitalista: a escassez dos recursos globais, o aumento dos riscos relativos à segurança alimentar e energética, o regresso à pobreza das fracções da CM mais vulneráveis, e o cenário da armadilha do rendimento médio em algumas economias emergentes (Drabble et al., 2015). Resultante da cada vez mais profunda integração dos mercados globais, é esperado que a população pertencente à CM (associada a altos níveis de consumo *per capita*) cresça para quase 60% dos 8,4 mil milhões em 2030, sendo que em 2013 representava 27% de 6,8 mil milhões de pessoas. Prevêem-se aumentos dos níveis de extracção de recursos para níveis sem precedentes, o que comporta implicações para a Europa, altamente dependente da importação de matérias-primas. O preço das *commodities* mais do que duplicou entre 2000 e 2012, o que sugere que a procura de recursos à escala global supere a oferta (The European Environment Agency, 2013).

Existe uma percepção crescente, na Europa e EUA, de que a prosperidade económica tem sido distribuída desigualmente, resultando no aprofundamento do fosso entre ricos e pobres e na erosão e empobrecimento das classes médias (Jonung & Kontulainen, 2008). O preocupante aumento da concentração da riqueza e dos rendimentos na mão do *1 por cento*, salientado por Piketty (2014), é apontado como o grande factor gerador da retracção do consumo ou, leia-se, do excesso de poupança dos consumidores Ocidentais

(Eichengreen, 2015). Eichengreen expõe o quadro da estagnação secular¹² (prolongada debilidade da procura agregada), apresentando o que considera serem os factores que têm contribuído para este persistente período de baixo crescimento do potencial do produto e de crescimento económico fraco, a par do peso da desregulação financeira: excesso de poupança provocado pela integração global dos mercados emergentes; declínio das taxas de crescimento da população; ausência de oportunidades de investimentos atractivos; e queda do preço relativo dos bens de investimento.

3.2.3. AS PERSPECTIVAS DE EROSAO E EMPOBRECIMENTO DA CLASSE MÉDIA EUROPEIA

A Europa continua a debater-se com a dificuldade em libertar-se dos legados da crise, sob um véu de estagnação e de crescimento económico anémico, de inacabados ajustamentos macroeconómicos e de persistes altas taxas de desemprego (Pichelmann, 2015). A actual crise, que se arrasta na Europa desde 2008, provocou um transtorno generalizado, quase asfixiante, na tranquilidade e segurança económica das populações Europeias, muito para além dos efeitos inicialmente projectados. O Sul da Europa, em particular, assistiu à diminuição dramática do rendimento médio e ao aumento significativo das desigualdades (Drabble et al., 2015).

A concentração da riqueza era tão extrema na Europa pré II Guerra Mundial que basicamente não existia riqueza na CM. A quota de riqueza do decil do topo encontrava-se perto dos 90%, sendo que os 40% da população representativa da CM era quase tão pobre como os 50% da base (rondando os 5%). É entre 1914 e as décadas de 1950 e 1960 que a quota de riqueza do decil do topo cai dramaticamente, de 90% para menos de 60%. No entanto, desde as décadas de 1970 e 1980 que tem voltado a crescer, estando já próximo dos 65% (tendência mais acentuada no Reino Unido e menos na Europa Continental). Desde então, as classes médias de ambos os lados do Atlântico têm vindo a

¹² *Secular stagnation*, expressão recentemente mediatizada no discurso académico Norte-Americano, foi uma expressão empregada por Alvin Hansen, na década de 1930, sendo mais tarde resgatada por Lawrence Summers para caracterizar uma situação em que as propensões a investir e a consumir são tão baixas que só é possível atingir o pleno emprego com taxas de juros reais negativas.

empobrecer, apesar de a Norte-Americana ter começado o processo mais precoce e acentuadamente. A desigualdade de riqueza é hoje menor nos EUA do que na Europa de 1913, mas a desigualdade de rendimentos é ligeiramente maior nos EUA. Tal deveu-se ao dramático aumento dos rendimentos do trabalho do topo, enquanto que a desigualdade da Europa de 1913 se baseava nos extremos níveis de concentração de riqueza característicos das sociedades “patrimoniais” graças à grande concentração de propriedade de capital (que geravam rendas, juros e dividendos) (Piketty & Saez, 2014). A liberalização, desregulação, financeirização e globalização dos últimos 35 anos exibem que o regresso da dinâmica patrimonial resultou, em muito, de profundas alterações institucionais (Constâncio, 2014). Contudo, não existe muito consenso sobre os factores que têm contribuído para o declínio da CM Ocidental. Em 2014, 15% da população¹³ Europeia experienciou algum tipo de dificuldade financeira¹⁴ (Ulbrich, 2015). Com base na definição relativa de Birdsall et al. (2000), na Dinamarca, Noruega e Suécia, quase metade da sua população pertence à CM (Ulbrich, 2015). Pode-se inferir, no contexto desta definição, e dentro do espaço Europeu, que quanto maior o rendimento médio da CM, maior a percentagem da população que se insere nesta classe. O inverso, contudo, não é tão claro: países com o rendimento médio mais baixo da CM podem contar com diminutas (e.g. Roménia e Bulgária) ou com significantes (e.g. Hungria e Eslováquia) classes médias (Bigot et al., 2012). Um estudo da *Luxembourg Income Study* (LIS), com base no rendimento das famílias, entre 1960 e 2009, descobriu que 12 dos países do espaço Europeu, incluindo a Alemanha, Polónia e Bélgica, a quota da população pertencente à CM tem vindo a diminuir há cerca de 20 anos (Bigot et al., 2012). Pode ser, no entanto, problemático apenas ter em conta a evolução dos rendimentos disponíveis aquando da mensuração do tamanho da CM. Aumentos ou diminuições da quota da população pertencente à CM, baseados no rendimento, não produzem avaliações fidedignas em relação às origens destas dinâmicas, sendo que existe uma multitude de factores que lhes estão associados. Dados elaborados pelo estudo da LIS (Bigot et al., 2012) indicam que houve um aumento das classes médias Irlandesa (1960-2009), Grega e Húngara, países severamente afectados pela crise económica. Este aumento pode ser explicado por uma queda, na posição social e económica, dos que antes pertenciam à CM alta (Ulbrich, 2015). O rendimento líquido disponível médio por adulto, de uma família

¹³ Comissão Europeia (2014) *EU employment and social situation. Social Europe Quarterly Review*, Publications Office of the European Union.

¹⁴ Dificuldade financeira aqui definida como a necessidade de recorrer a poupanças ou incorrer ao endividamento.

de CM, verifica-se muito diferente entre os países Europeus, variando entre os €2500 (Lituânia) e mais do que €36000 (Luxemburgo), num rácio de 1 para 15. Isto deve-se, sobretudo, às grandes disparidades de rendimento entre os países Europeus (Bigot et al., 2012).

3.2.4. A CLASSE MÉDIA NORTE-AMERICANA – DE BEM-AVENTURADA A COBAIA DA EROSÃO DA CLASSE MÉDIA OCIDENTAL

Graças ao inovador trabalho estatístico de Kuznets, foi possível concluir-se a forte diminuição as desigualdades nos EUA entre 1913 e 1948. As classes populares e médias (representando os 90% da base da distribuição de rendimentos) viram aumentar a sua parte no rendimento nacional, no final dos anos 1940, de 50%-55% para 65%-70%. É, portanto, e desde o início da Revolução Industrial, a partir do deflagrar dos choques económicos e políticos decorrentes da Primeira Grande Guerra que a espiral de desigualdades pára. Até então, nenhuma diminuição estrutural das desigualdades se tinha sentido. Aliás, entre 1870 e 1914, assiste-se à progressiva concentração dos patrimónios (Piketty, 2014). De 1930 a 1970, a desigualdade de rendimentos nos EUA diminuiu dramaticamente, tendo ficado esse período conhecido como a *Great Compression* (Goldin & Margo, 1991). O debate sobre declínio da CM começou nos EUA, a par do preocupante aumento da disparidade de rendimentos observável desde a década de 1970 (Kuttner, 1983). Entre 1979 e 2009, o rendimento médio das famílias aumentou 35%, enquanto os rendimentos relativos ao 99º percentil aumentaram 278%. Os três quintis medianos (entre os percentis 21º e 80º) ganhavam, em 1979, 50% do rendimento nacional. Em 2007, ganhavam apenas 43% (Boushey & Hersh, 2012).

Os rendimentos têm estado relativamente estagnados desde 2000. Por sua vez, os preços das três grandes rubricas da despesa (habitação, saúde e educação universitária) subiram mais depressa do que os salários. Estes factores tornam muito difícil a possibilidade de se obter um estilo de vida de CM hoje do que há duas décadas atrás (Blank, 2010). Perante

este cenário de ameaça às classes médias, filhas do *American dream* e reais motoras da economia de consumo dos EUA, Obama criou, em 2009, a *Middle Class Working Families Task Force* (MCWFTF). A corrente económica de Obama, do *Middle Class Economics* (The Economist, 2015), tem-se assemelhado bastante ao manifesto económico de Clinton, de 1992, reflectido pelos seus *slogans* “*Putting People First*” e “*Fighting for the Forgotten Middle Class*” (Smith, 2011). Há aqui uma espécie de humanização da economia, onde o rosto escolhido foi a classe que mais sofreu com a recessão económica. A MCWFTF foi uma iniciativa multidisciplinar do Governo Federal dos Estados Unidos criada por Barack Obama, em 2009, presidida pelo Vice-presidente Joe Biden, com o objectivo de protecção e capacitação das famílias da classe média. Desde a sua eleição, que Obama tem focado o seu discurso acerca da importância da CM para a estabilidade da economia, exemplificado por citações como “*The strength of our economy can be measured by the strength of our middle class*”. A quebra muito acentuada do PIB em 2008 em muito se deveu à diminuição do consumo interno.

Na frente da corrida à Casa Branca para 2016 está a democrata Hillary Clinton, ex-secretária de Estado e ex-primeira dama, que apresentou, no primeiro grande comício oficial da campanha, a sua visão para a sustentabilidade da economia, em muito focada na expansão da CM e no combate às desigualdades. Hillary promete focar-se no aumento dos salários da CM como principal bastião da sua agenda económica, garantindo que a economia Norte-Americana não funcionará “a todo o vapor” a menos que os salários da CM aumentem a par dos salários executivos e dos lucros empresariais. Em relação aos excessos de *Wall Street*, salienta que o argumento *too big too fail is still too big a problem*, e que caso seja eleita instituirá novos instrumentos legais que disciplinem a indústria financeira e bancária que combatam a falta de transparência e a fraude nesse sector. A hiperfavorita à nomeação democrata planeia novos aumentos de impostos para os mais ricos

e um alívio fiscal para as famílias da classe trabalhadora. Defende o aumento do salário mínimo, uma baixa dos custos na saúde e educação, e o reforço o papel dos sindicatos. Sublinha que são várias as forças a travar o crescimento dos salários, e aponta o dedo à globalização, automatização e até às empresas de "economia partilhada", como são os casos da *Uber* e da *Airbnb*. A sua campanha foca-se essencialmente nos trabalhadores e na reconquista da sua justa quota da riqueza criada pelo país, num sistema que garanta um crescimento que beneficie todos os americanos e não apenas "o topo" (Hillary Clinton Speeches, 2015).

3.2.5. REICH, PIKETTY E O 1%

Piketty, ao contar a história económica dos últimos 220 anos em mais de 20 países, e da evolução da distribuição do rendimento e do património desde o século XVIII, mostra que o capitalismo é um sistema que, salvo específicas exceções, gera enormes desigualdades na repartição da riqueza. A explicação fundamenta-se no facto de, neste sistema, a “taxa de rendimento do capital” (r) ser tendencialmente, em média e no longo prazo, maior do que a “taxa de crescimento da produção” (g), ou seja, um padrão que historicamente tem sido $r > g$. Advoga que o capitalismo tem produzido, quase de forma mecânica, desigualdades insustentáveis (Piketty, 2014), desde que as taxas de rendibilidade do capital começaram a ultrapassar as taxas de crescimento da produção e do rendimento. Tal transpõe a ideia de que o capitalismo terá sido sempre um *capitalismo patrimonial*, um sistema de produção e distribuição de rendimento que, a partir de uma maior ou menor desigualdade inicial, gera sempre, de forma endógena e progressiva, acumulação e concentração de património (ou capital) nas mãos de uma percentagem ínfima de famílias. No longo prazo, e na medida em que $r > g$ (ou seja, na medida em que “as pessoas com riqueza herdada só precisam de poupar uma porção do

seu rendimento sobre o capital para que este capital cresça mais depressa do que a economia como um todo”), uma sociedade capitalista acaba sempre por ser uma “sociedade de herdeiros”, distanciando-se assim da crença de que o capitalismo se interliga intrinsecamente com os princípios de meritocracia e democracia (Constâncio, 2014) e, por isso, com os princípios da CM, a sua grande protagonista. O crescimento da desigualdade tem estado a par do crescimento da economia, tendo o *gap* entre produtividade e rendimentos aumentado progressivamente. O salário médio por hora, crescente até aos anos 1970, estagnou a partir de então (Piketty & Saez, 2014). Há meio século atrás, a *General Motors* era a maior empregadora do sector privado dos EUA, onde os seus trabalhadores ganhavam um salário médio por hora de cerca de US\$50, incluindo benefícios de saúde e pensões. Actualmente, a maior empregadora dos EUA é a *Walmart*, em que um trabalhador médio ganha US\$8.81 por hora, sendo que um terço dos seus trabalhadores trabalha menos de 28 horas por semana e sem benefícios (Reich, 2012). A *Walmart* é mais um exemplo que espelha o alargamento do *gap* entre os salários dos trabalhadores e os retornos dos investidores da empresa.

O poderoso documentário apresentado no festival de *Sundance*, *Inequality for All* (2013), permitiu a Robert Reich¹⁵ repetir a mensagem sobre o alarmante aumento das desigualdades económicas nos EUA e sobre o inquietante facto de 400 dos americanos mais ricos terem, em conjunto, tanta riqueza como 150 milhões de americanos mais pobres. Reich faz a comparação entre o rendimento salarial de um trabalhador médio e o rendimento de alguém que fizesse parte do 1% do topo, confrontando 1978 e 2010. Em 1978, o trabalhador médio recebia cerca de 48 mil dólares, enquanto que o trabalhador de topo recebia algo como US\$393.000. Os dados referentes a 2010, apontam para uma descida do rendimento do trabalhador médio (US\$33.000) e o aumento vertiginoso de um

¹⁵ Robert Reich é o mediático economista Norte-Americano que serviu nas administrações dos Presidentes Gerald Ford, Jimmy Carter e Bill Clinton, tendo encabeçado a pasta de Secretário do Trabalho, de 1993 a 1997, deste último.

trabalhador do 1% do topo (US\$1.101.000). Reich invoca ainda a evolução da tecnologia e a globalização, que possibilitaram que a produção fosse distribuída e fragmentada globalmente, facilitando a substituição do capital humano pela automação.

Passou-se a cobrar menos impostos sobre os mais ricos, enfraqueceu-se o poder sindical, desregulou-se o sector financeiro e investiu-se proporcionalmente menos na educação. Agravando todo este cenário, permitiu-se que o “grande dinheiro” colocasse em risco a democracia, afectando as eleições, através do *lobbying* e dos interesses dos grandes grupos económicos. Apresenta 1928 e 2007 como dois anos de auge de concentração de rendimentos, que precederam a graves crises de instabilidade económica, e em que a CM viu os seus salários estagnados e envolvida em graves situações de endividamento. Reich suporta que o principal factor que garante a estabilidade de uma economia de mercado é a existência de uma CM forte, sendo que economias como a Norte-Americana dependem 70% do consumo, que é tipicamente representado pelo comportamento da CM. Em 2007, ano precedente à crise, o topo 0,1 por cento das famílias Americanas detinha um rendimento 220 vezes superior à média dos 90 por cento da base. Acresce, tal como Piketty, que a desigualdade da riqueza é ainda mais profunda do que a desigualdade de rendimentos, sendo que 1 por cento dos mais ricos detém mais de um terço da riqueza nacional (Stiglitz, 2012).

As várias formas de precarização do trabalho e da ampliação do trabalho atípico nos países capitalistas avançados têm aumentado, trazendo consigo a ampliação da pobreza típica. A nova organização do trabalho é caracterizada cada vez mais pela precariedade, flexibilização e desregulamentação, formando um novo modelo assente no desemprego estrutural, desemprego invisível, trabalho ilegal e mal remunerado, criando extremas desigualdades e o estabelecimento de uma aristocracia assalariada, numa falsa forma de democracia económica. (Vasapollo, 2005). A automatização, para além de provocar o

desemprego estrutural, desqualificou o trabalho já existente, convertendo-o no denominado trabalho atípico (Reich, 2015; Vasapollo, 2005).

4. O CASO PORTUGUÊS

4.1. BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA E HISTÓRICA

No decorrer do século XX assistiu-se, nas sociedades industrializadas, a uma evolução da estrutura das classes sociais que potenciou o crescimento das camadas intermédias. No caso Português, estas alterações estruturais verificaram-se tardiamente, tal qual o processo de industrialização, com os impulsos da instauração da democracia e da entrada na Comunidade Europeia (1986), a par do desenvolvimento do Estado, sendo apenas a partir da década de 70 que a CM urbana avança. No entanto, Estanque (2006) defende que, em Portugal, a importância e papel da CM se define mais enquanto referência simbólica no imaginário colectivo, do que como um segmento social sólido e munido de índices consideráveis de bem-estar. O muito debatido emagrecimento da CM na Europa é real, e mais real o é em Portugal, um dos países mais afectados pela crise financeira, onde os pacotes de austeridade, com o objectivo de corrigir as dívidas pública e orçamental, obrigaram a um ajustamento cujo impacto tremendo afectou a segurança e padrões de vida da CM. Em particular, a flexibilização do mercado de trabalho e o enfraquecimento do Estado Social, a par da deterioração das condições de vida e da diminuição do poder de compra, tornaram a CM Portuguesa num novo grupo de devedores, muitas vezes devido a uma inesperada situação de desemprego (Ulbrich, 2015; Vaughan-Whitehead, 2015a). O Modelo Social Português (MSP), apesar de encontrar as suas raízes na organização corporativa herdada do Estado Novo, acaba por crescer moldado tanto pela Constituição de 1976 como pela entrada na UE. Os modelos de “Estado-Providência” ou de “Estado Social” (*welfare states*), propostos por Esping-Andersen (1990), classificam o MSP como “familiarista”, no quadro do modelo

Conservador ou Continental, na medida em que a família assume uma forte responsabilidade pela provisão do bem-estar social (Alexandre & Martins, 2009; Silva, 2000). A fragilidade do MSP, agudizado pelo período de crise, reflectiu-se não só em termos de capacidade como enquanto reprodutor de situações de desigualdade e de exclusão social (Alexandre & Martins, 2009). A CM em Portugal está associada ao crescimento do terceiro sector e das profissões liberais que, sobretudo depois da II Guerra Mundial, significaram para muitos o escape à reprodução quase inevitável do passado familiar vinculado ao trabalho agrícola e industrial (Matos & Domingos, 2012). A terciarização do país e, em especial, o crescimento do Estado Social e do emprego no sector público, providenciou, assim, a entrada na chamada CM, hoje sob enorme pressão (Vaughan-Whitehead, 2015b). As actividades de *white collar* e as profissões liberais, apesar de conservarem o estatuto simbólico oferecem hoje, para uma parte substancial dos trabalhadores, condições de trabalho e remuneratórias precárias (Matos & Domingos, 2012). Numa perspectiva histórica sobre a formação da CM em Portugal, e com o intuito de entender a dinâmica que liga o MSP à saúde da CM Portuguesa¹⁶, as principais ideias resumem-se na forte dependência deste segmento nos organismos da administração pública central e local que, após os primeiros anos de democracia, assistiram ao aumento significativo dos seus funcionários (González & Figueiredo, 2014). A Grande Recessão de 2007/2008 afectou dramaticamente a economia Portuguesa, exacerbando as tendências estruturais pré-existentes de destruição de emprego. A sustentabilidade do Modelo Social, que já se encontrava sob pressão, viu-se ameaçado pelos cortes generalizados na despesa pública impostos pela *Troika*, acompanhados por alterações muito significantes no mercado de emprego (González & Figueiredo, 2014). Os pacotes de austeridade,

¹⁶ Assume-se, aqui, que uma significativa parte das famílias de CM têm, no seu agregado, um ou dois trabalhos na administração pública.

politicamente justificados pelo Programa de Ajustamento Económico e Financeiro¹⁷, têm estado associados a um processo de instabilidade social, política e institucional, instabilidade essa que pode comprometer melhorias económicas e sociais como pode, também, lesar a qualidade da própria democracia (González & Figueiredo, 2014). A erosão do MSP, muito acentuada neste período, especialmente preocupante na área da precarização do emprego (Carmo & Cantante, 2014), representa uma ameaça real para a economia, através da intensificação da vulnerabilidade social e da retracção do poder de compra. Dani Rodrik¹⁸ objecta que mercados abertos apenas têm sucesso quando imbuídos de instituições sociais, legais e políticas que lhes providenciem legitimidade através da garantia de que os benefícios do capitalismo sejam amplamente partilhados. Os defensores da globalização sempre realçaram que os países mais ricos tendem a ser os mais abertos ao resto do mundo em termos de comércio e investimento. Rodrik adiciona a essa observação que os países mais abertos são também aqueles que contam com os maiores governos, com regulamentos efectivos e extensivos, e com amplas redes de segurança social (Pearlstein, 2011).

A literatura recente revela a subsistência de elevados níveis de desigualdade na sociedade Portuguesa, sendo a situação da família de origem o principal vector de influência da trajectória socioeconómica dos indivíduos. O **Anexo A.V** ilustra a evolução das desigualdades de rendimento em Portugal, utilizando o indicador P90/P10, entre 1990 e 2005. Conclui-se que a desigual distribuição de recursos, financeiros e escolares, revela-se fundamental na compreensão das trajectórias de classe e de mobilidade social. Tem-se assistido ao aumento do desemprego, maioritariamente jovem e qualificado, à

¹⁷ Monitorizado pela *Troika* (Comissão Europeia, BCE e FMI), como condição para a ajuda financeira solicitada pelo Governo socialista Português, em Abril de 2011.

¹⁸ Autor do *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy* (2012) e do *Has Globalization Gone Too Far?* (1997), obras aclamadas por divergirem da ortodoxia do pensamento económico contemporâneo e criticar abertamente o livre-comércio e a (híper)globalização financeira.

flexibilização das leis laborais, ao aumento dos fluxos de emigração, à perda de instrumentos de política social que garantam a salvaguarda de riscos sociais, e à permanência de traços de um modelo económico de salários baixos. A desastrosa diminuição do investimento público e privado, com reflexos nos campos da protecção social, saúde, educação e no sector empresarial do Estado, actuou como propulsora da polarização socioeconómica da população. O aumento do desemprego e diminuição do emprego, os contratos precários, a subida de impostos, o congelamento de carreiras e salários na função pública, a privatização de serviços e de património público, as medidas de contenção impostas na saúde, na educação, e investigação, há muito que vêm revelando um triste retrocesso nas conquistas da democracia (Estanque, 2014).

Entre 2008 e 2012, a economia perdeu 522,8 mil empregos, o que significa uma redução de 10,7% (Carmo & Cantante, 2014). Com base no pressuposto de que o crescimento da CM Portuguesa esteve ligado ao crescimento da máquina do Estado, há que referenciar que o seu declínio está também associado à degradação crescente dos serviços públicos e da própria imagem do funcionalismo público. Entre 2011 e 2014, segundo “A Síntese Estatística do Emprego Público (SIEP)” da DGAEP do Ministério das Finanças, o número de trabalhadores da Função Pública diminuiu em 71.365 (Rosa, 2015a). Conclui-se, assim, que o mercado de trabalho em Portugal tem funcionado como um catalisador do aumento das desigualdades nas últimas décadas (Rodrigues, Figueiras, & Junqueira, 2012). As reduções na despesa pública verificadas em Portugal actuaram em contraste com a noção de que, em crise, os benefícios sociais deveriam actuar como “estabilizadores sociais” e não como propulsores das desigualdades (Matsaganis & Leventi, 2014).

O contexto laboral actual em Portugal apresenta várias formas de degradação do trabalho salariado – taxas elevadíssimas de desemprego, cortes salariais e dos benefícios fiscais –

caracterizado pela crescente fragmentação e flexibilização do mercado de trabalho, criando um ambiente que permite às entidades empregadoras recorrer a variadas formas de contorno à legalidade, abusando de situações como os contratos a prazo, trabalho domiciliário, empregos em *part-time* e outras formas de precariedade no trabalho, que se estende a todos os sectores (Estanque, 2005). O **Anexo A.VI** ilustra a taxa de crescimento anual dos cortes salariais em Portugal, entre 2009 e 2012.

Entre 2010 e 2012, o emprego remunerado reduziu-se em 270,9 mil trabalhadores, e a remuneração média anual por trabalhador diminuiu em €1.023,7. Mais, a redução no valor do salário médio anual foi de 807 euros por trabalhador remunerado entre 2010 e 2012. No que se refere à repartição secundária da riqueza, destacam-se os efeitos corrosivos do aumento dos preços (neste período, superior a 8%), a par do enorme aumento dos impostos, nomeadamente do IRS, que reduziu significativamente as remunerações líquidas dos trabalhadores. O efeito conjugado destes cortes atirou centenas de milhares de cidadãos Portugueses para a pobreza, desemprego e exclusão social. Entre 2010 e 2015, as receitas fiscais do IRS e do IVA aumentaram 6.610 milhões de euros (+30,2%), tendo passado de 21.249 milhões euros para 27.659 milhões euros. (Rosa, 2015b). O **Anexo A.VII** traça uma visão geral sobre o aumento dos impostos entre 2000 e 2015.

A questão das desigualdades e da mobilidade social liga-se directamente ao mundo laboral sendo, deste modo, importante entender as transformações ocorridas neste campo para perceber o seu impacte. Tanto a organização produtiva e as respectivas estruturas associativas e sindicais dos trabalhadores como a estratificação social no seu conjunto têm vindo a sofrer profundas mutações, tanto no sector privado como no público. A riqueza voltou a concentrar-se numa minoria (empresários e gestores de topo dos grupos económicos mais poderosos), *empurrando para baixo* diversos sectores profissionais qualificados. Nos últimos 20 ou 30 anos, a força do movimento sindical tem vindo a

implodir à escala nacional, apesar de esta ser uma tendência generalizada no contexto internacional (Estanque, 2009). O decil do topo viu a sua quota-parte aumentar praticamente seis pontos percentuais no mesmo período, crescendo de 24% para 29,8% dos ganhos totais. Somente os decis décimo, nono e primeiro da distribuição apresentaram ganhos da respectiva quota no mesmo período, sendo que os restantes decis viram a sua parcela decrescer (Rodrigues et al., 2012). A concentração progressiva da riqueza numa elite cada vez mais reduzida, e a quebra dos rendimentos das famílias, coloca-se como o principal estorvo ao crescimento económico. Este duplo recrudescimento das desigualdades provocou uma redução da procura agregada (Rosa, 2015b).

4.2. CASO PRÁTICO: EVOLUÇÃO DA CLASSE MÉDIA PORTUGUESA

O caso prático desenvolveu-se através da utilização de dois indicadores que tentam medir a evolução da parcela do rendimento nacional que cabe à CM Portuguesa, empregando a definição dos três quintis medianos da distribuição do rendimento, entre 1995 e 2014, por adulto equivalente¹⁹. A base de dados utilizada foi o *Eurostat (EU-SILC)*, na rubrica *Distribution of income by quantiles (share of national equivalised income e cut-off point)*. O primeiro indicador apresenta a percentagem do rendimento disponível dos 60% “do meio”, ou seja, a quota do rendimento nacional que cabe aos três quintis medianos da distribuição do rendimento. O segundo indicador estabelece o rácio entre valor do rendimento máximo do primeiro quintil (20% mais pobres), ou seja, *cut-off inferior* do rendimento da CM Portuguesa (Y80%), e o valor do rendimento máximo do quarto

¹⁹ Entende-se por rendimento por adulto equivalente o resultado obtido pela divisão do rendimento líquido de cada família pela sua dimensão em número de adultos equivalentes e o seu valor atribuído a cada membro da família. É utilizada a escala de equivalência modificada da OCDE, a qual “atribui um peso de 1 ao primeiro adulto de um agregado; 0,5 aos restantes adultos e 0,3 a cada criança, dentro do agregado” (Brandolini & Atkinson 2011; Rodrigues et al. 2012; INE).

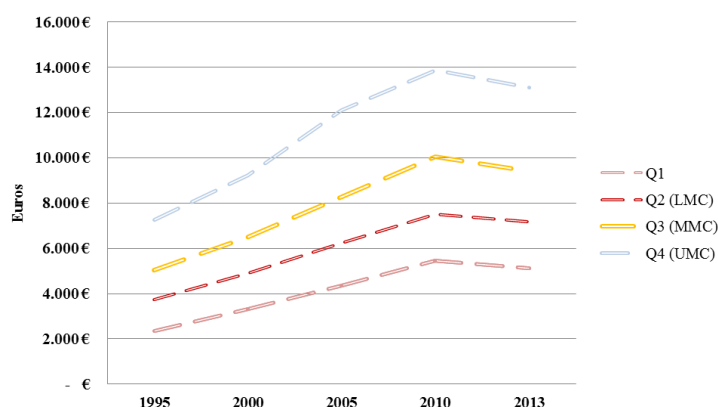
quintil, ou seja, o *cut-off* superior, tecto superior do rendimento da CM Portuguesa (Y20%).

1º Indicador: Distribuição do rendimento por quintis em Portugal (1995-2014)

a) Top cut-off points (por quintis)

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Q1	2.370 €	3.312 €	4.369 €	4.994 €	5.221 €	5.475 €	5.363 €	5.338 €	5.116 €	4.985 €
Q2 (LMC)	3.730 €	4.906 €	6.238 €	7.095 €	7.256 €	7.500 €	7.388 €	7.253 €	7.189 €	7.126 €
Q3 (MMC)	5.034 €	6.509 €	8.295 €	9.405 €	9.478 €	10.043 €	9.663 €	9.506 €	9.429 €	9.406 €
Q4 (UMC)	7.263 €	9.228 €	12.091 €	13.748 €	13.563 €	13.875 €	13.622 €	13.373 €	13.098 €	13.267 €

Queda do rendimento



b) Share of national equivalised income

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Q2	11	12	11,3	11,7	12,0	12,2	12,2	12,3	12,5	12,3
Q3	16	16	15,4	15,9	16,0	16,6	16,2	16,3	16,6	16,8
Q4	23	22	21,0	21,7	21,6	22,2	22,0	21,9	22,4	22,6
Q1+Q2+Q3	50,0	50,0	47,7	49,3	49,6	51,0	50,4	50,5	51,5	51,7
Q1	6	7	6,6	7,1	7,2	7,5	7,4	7,3	6,9	6,7
Q5	44	43	45,7	43,5	43,2	41,5	42,2	42,3	41,6	41,7

Diminui

Aumenta

3 quintis medianos (60%)

Relativamente ao rendimento detido pelos três quintis intermédios, Portugal apresenta valores bastante aquém dos observados na generalidade dos países da UE-28 (Observatório das Desigualdades, 2010). A porção do rendimento detida pelo 2º quintil é apenas 12,3%, quando a média da EU-28 é 13,2%. Analogamente, no 3º quintil verifica-

se, em Portugal, que a porção do rendimento detida por este subconjunto é das mais baixas registadas nos países da União, em que países como a Noruega e Suécia o valor deste indicador atinge quase os 19%. Enquanto que em Portugal o valor desta medida é de 16,8%, a média na EU-28 é de 17,5%. Quer isto dizer que o grupo de rendimentos intermédios médios em Portugal, portanto, o subconjunto da população que ocupa a posição intermédia na estrutura de distribuição do rendimento, detém em termos comparativos uma parcela diminuta da riqueza monetária. A tendência registada para o 2º e 3º quintis, aplica-se também ao 4º quintil, com um rendimento que equivale a 22,6% do rendimento total do país, em que na EU-28 a média é de 22,9%. A quota-parte relativa ao 5º quintil em Portugal é 41,7% (2014), sendo das mais altas da EU-28, quando a média da União é 38,7% (EU-SILC).

2º Indicador: Rácio $\frac{Y80\%}{Y20\%}$

1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
3,064557	2,786232	2,767453	2,752903	2,597778	2,534247	2,539996	2,505245	2,560203	2,661384

5. CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES ADICIONAIS

Foi do meu intuito indagar, o tanto quanto possível, e tendo em consideração as fontes disponíveis, sobre o peso da classe média na saúde dos Estados, em particular, para o seu sucesso e sustentabilidade da realidade económica. Como é observável, os critérios de identificação das classes médias estão longe de representar uma unanimidade entre a comunidade científica. Esta dissertação apresenta, assim, uma visão geral das tendências internacionais que representam tanto ameaças como oportunidades para ambas as classes médias em questão, ocidentais e emergentes. Os frutos da globalização aparentam ter sido altamente prejudiciais para as classes médias estabilizadas, mas simultaneamente

benéficos para uma grande parte das populações das economias emergentes que viram as suas camadas socioeconómicas intermédias ascenderem para o “clube da classe média”. Embora incidindo sobre os contextos Europeu e Norte-Americano, e, a fim de proporcionar uma boa visão geral das tendências globais que têm impacto sobre este segmento socioeconómico, revelou-se importante aludir ao desenvolvimento e ascensão das novas classes médias, geograficamente dispersas. Este estudo visou, maioritariamente, aferir e inferir o papel da classe média como força dinâmica e estabilizadora do crescimento económico e da coesão social. Conclui-se que a classe média importa em cinco vectores cruciais de que a prosperidade económica depende: o desenvolvimento do capital humano; o elemento empreendedor cujas famílias de classe média germinam; a provisão de bens e serviços públicos, essenciais na promoção do investimento privado; a sustentabilidade e estabilidade da procura, sendo a classe média a grande classe de consumo e, por isso, a verdadeira força criadora de emprego; e a garantia da qualidade das instituições políticas e económicas.

Relativamente aos indícios de erosão da classe média Portuguesa, tendo em consideração a proximidade temporal dos acontecimentos relativos ao tema em análise, é importante ressaltar a pouca, ou quase nula, literatura sobre a própria classe média e ainda sobre as consequências da crise económica e dos pacotes de austeridade sobre o segmento populacional em análise. Esse lapso na literatura económica sobre o tema no espectro da realidade Portuguesa impossibilitou-me o aferimento de conclusões significativas.

BIBLIOGRAFIA

- Abdala, P.R.Z. & Misoczky, M.C.A. (2012). *A Nova Classe Média e a Dialética do Consumo*. XXXVI Encontro da ANPAD. 22-26 Jan. 2012. Rio de Janeiro: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração (ANPAD)
- Alexandre, H. & Martins, M. (2009). *Características do modelo português de providência de bem estar como factor de fragilidade económica e social dos/as cidadãos/ãs e famílias, numa perspectiva de género*, 7º Congresso Nacional da Administração Pública. 10-11 Nov. 2009. Lisboa: INA
- Banerjee, A. V & Duflo, E. (2008). What is Middle Class about the Middle Classes around the World? *Journal of Economic Perspectives*, 22(2), pp.3–28.
- Barro, R.J. & Lee, J.-W. (2010) Educational Attainment in the World, 1950-2010. *Journal of Development Economics*, 104, pp.184–198.
- Bieckmann, F. (2015). Concerns about the European middle class. *The Broker*, (Middle Class. The state and future of the European middle class.). [Em linha]. Disponível em: <http://www.thebrokeronline.eu/Blogs/Another-perspective/Concerns-about-the-European-middle-class-part-2> [Acesso em 27 de Agosto 2015].
- Bigot, R. et al. (2012). *The Middle Classes in Europe: Evidence from the LIS Data*, Luxembourg Income Study (LIS), LIS Working Paper Series, No. 580
- Birdsall, N. (2000). Building a Market-Friendly Middle Class. *12th Annual World Bank Conference on Development Economics Proceedings. The World Bank*.
- Birdsall, N., Graham, C. & Pettinato, S. (2000). Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?, *Center on Social and Economic Dynamics*, Working Paper No. 14
- Birdsall, N. (2012). *A note on the middle class in Latin America*. Center for Global Development, Working Paper No. 303
- Birdsall, N. (2014). Who You Callin' Middle Class? A Plea to the Development Community. *Center For Global Development blog post*, Washington DC, 18.
- Birdsall, N. (2015). Does the Rise of the Middle Class Lock in Good Government in the Developing World?. *European Journal of Development Research*, 27(2), 217-229.
- Blank, R.M. (2010). *Middle Class in America*, Prepared by the U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration for the Office of the Vice President of the United States, Middle Class Task Force
- Borraz, F., Pampillón, N.G. & Rossi, M. (2011). *Polarization and the Middle Class*, Banco Central del Uruguay, No 004-2011, ISSN 1688-7565
- Boushey, H. & Hersh, A. (2012). The American Middle Class, Income Inequality, and the Strength of Our Economy: New Evidence in Economics, *Center for American Progress*, Washington, DC, 1-56.
- Brandi, C. & Büge, M. (2014). *A Cartography of the New Middle Classes in Developing and Emerging Countries*, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (German Development Institute), Discussion Paper 35/2014
- Brandolini, A. & Atkinson, A.B. (2011). *On the identification of the “middle class,”* Society for the Study of Economic Inequality, ECINEQ Working Paper No. 217
- Carmo, R.M. do & Cantante, F. (2014). Precariedade, desemprego e proteção social: caminhos para a desigualdade? *Observatório das Desigualdades*. Lisboa: ISCTE-IUL, CIES-IUL.
- Chun, N. (2010). Middle Class Size in the Past, Present, and Future: A Description of Trends in Asia, *ADB Economics Working Paper Series* No. 217.

- Chun, N., Hasan, R. & Ulubasoglu, M. (2011). The role of the middle class in economic development: What do Cross-Country data show? *ADB Economics Working Paper Series* No. 245, 1–48.
- Cobham, A. & Sumner, A. (2013). Is it All About the Tails? The Palma Measure of Income Inequality, *Center for Global Development Working Paper No 343*.
- Constâncio, J. (2014). Thomas Piketty e O Capital no Século XXI, *Público*. [Em linha]. Disponível em: <http://www.publico.pt/economia/noticia/thomas-piketty-e-o-capital-no-seculo-xxi-1636132?page=-1> [Acesso em: 2015/08/23].
- Crespo, N., Sandrina B., M. & Simões, N. (2011). An Integrated Approach for the Measurement of Inequality, Poverty and Richness, *Society for the Study of Economic Inequality*, ECINEQ WP 2011 – 205
- Dadush, U. & Shaw, W. (2011). *Juggernaut: How Emerging Markets Are Reshaping Globalization*, Carnegie Endowment for International Peace.
- Dadush, U. & Ali, S. (2012). *In Search of the Global Middle Class: A New Index*. Carnegie Endowment for International Peace.
- Dallinger, U. (2013). The endangered middle class? A comparative analysis of the role played by income redistribution. *Journal of European Social Policy*, 23(1),83–101.
- Deutsch, J. & Silber, J. (2013). *The Measurement of Individual Well-Being and Group Inequalities: Essays in Memory of Z. M. Berrebi*, Routledge.
- Doepke, M. & Zilibotti, F. (2007). Occupational Choice and the Spirit of Capitalism, *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, 123(2),747-793, 05
- Drabble, S., Ratzmann, N., Hoorens, S., Khodyakov, D., Yaqub, O. (2015). *The rise of a global middle class. Global societal trends to 2030*, RAND Europe, RAND Corporation
- Easterly, W. (2001). The Middle Class Consensus and Economic Development, *Journal of Economic Growth*, 6(4), 317-335
- Eichengreen, B. (2015). *Secular Stagnation: The Long View*, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper No. 20836, 1-11
- Estanque, E. (2003). O “efeito classe média” - desigualdades e oportunidades no limiar do século XXI. Em *Desigualdades sociais e percepções de justiça*. Lisboa: Imprensa de Ciencias Sociais, Instituto de Ciencias Sociais da Universidade de Lisboa, 69–105.
- Estanque, E. (2005). *Análise de classes e desigualdades sociais em Portugal: em defesa da perspectiva compreensiva*. Centro de Estudos Sociais, Universidade de Coimbra
- Estanque, E. (2006). Elites e desigualdades sociais em Portugal, *Jornal "Campeão das Províncias"*.
- Estanque, E. (2009). Diferenças Sociais de Classe e Conflitualidade Social. Em *Portugal intercultural: razão e projecto*. Lisboa, 120–172.
- Estanque, E. (2012). *A classe média: ascensão e declínio*, Fundação Francisco Manuel dos Santos.
- Estanque, E. (2014). Rebeliões de classe média? Precariedade e movimentos sociais em Portugal e no Brasil (2011-2013). *Revista Crítica de Ciências Sociais*, (103), 53–80.
- Hacker J., Pierson P. (2010). Winner-Take-All Politics: Public Policy, Political Organization, and the Precipitous Rise of Top Incomes in the United States, *Politics & Society* June 38(2), 152-204.
- Ferreira, F. H., Messina, J., Rigolini, J., López-Calva, L. F., Lugo, M. A., Vakis, R., & Ló, L. F. (2013). *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*, World Bank Publications
- Fukuyama, F. (2013). The Middle-Class Revolution. *The Wall Street Journal*, 28.

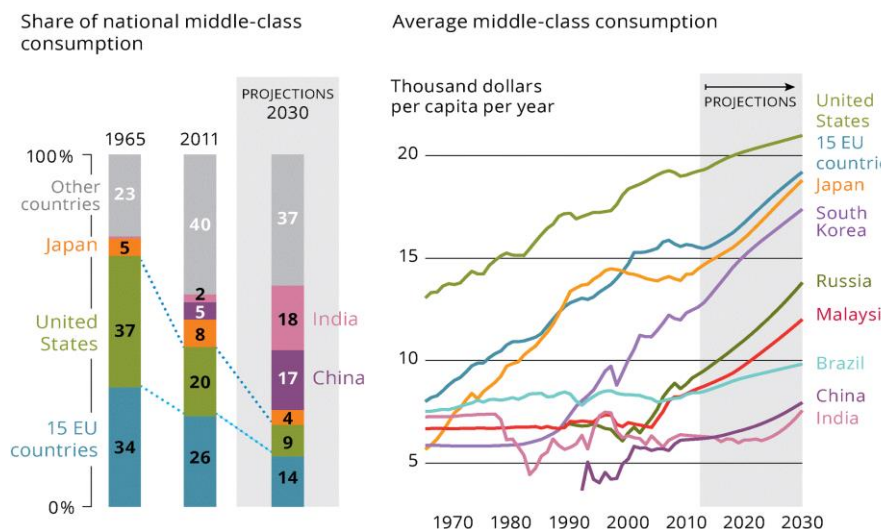
- Goldin, C. & Margo, R.A. (1991). *The Great Compression: The Wage Structure In The United States At Mid-Century*, NBER Working Paper No. 3817.
- González, P. & Figueiredo, A. (2014). Economic Crisis and Austerity Policies in Portugal: effects on the middle classes. *Economia & Lavoro*, 48(2), 49–70.
- Hanauer, N. (2011). Raise Taxes on Rich to Reward True Job Creators: Nick Hanauer. *Bloomberg View*
- Hillary Clinton Speeches (2015). *Clinton Introduces “Four Fights” of Campaign*. Speeches Archive.
- Hobsbawm, E. (1995). *Era dos Extremos. O breve século XX: 1914-1991* 2ª Edição., São Paulo: Companhia das Letras.
- Hobsbawm, E., (1996). *The Age of Revolution: 1789-1848* 1st Vintag., New York: A Division of Random House, Inc.
- Institute for Research on Poverty, 2010. Middle Class in America. *Focus*, University of Wisconsin-Madison, 27(1).
- Jonung, L., & Kontulainen, J. (2008). *Growth and income distribution in an integrated Europe: Does EMU make a difference?* Economic Papers No. 325. Directorate General Economic and Monetary Affairs (DG ECFIN), European Commission.
- Kharas, H. (2010). The Emerging Middle Class in Developing Countries. *OECD Development Centre Working Paper* No. 285, 1–52.
- Kharas, H. & Gertz, G. (2010). The New Global Middle Class: A Cross-Over from West to East. *Wolfensohn Center for Development at Brookings*, 1–14.
- Kochhar, R. & Oates, R. (2015). *A Global Middle Class Is More Promise than Reality: From 2001 to 2011, Nearly 700 Million Step Out of Poverty, but Most Only Barely*. Washington, D.C.: Pew Research Center
- Kuttner, B. (1983). The Declining Middle. *Atlantic Monthly*, 252(1), 60-72.
- Leigh, N.G. (2012). *Stemming Middle-Class Decline: The Challenges to Economic Development Planning*, Transaction Publishers.
- Lind, M. (2004). Are We Still a Middle-Class Nation?. *The Atlantic*.
- Loayza, N., Rigolini, J. & Llorente, G. (2012). *Do Middle Classes Bring Institutional Reforms?*, Institute for the Study of Labor, IZA DP No. 6430
- Lopez-Calva, L.F. & Ortiz-Juarez, E. (2011). *A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class*, *The Journal of Economic Inequality*, 12(1), 23-47
- Magalhães, B.J. & MacLennan, M. (2013). *On the Middle Class*. International Policy Centre for Inclusive Growth, 26, 1-40
- Matos, J.N. & Domingos, N. (2012). *Novos Proletários: A precaridade entre a “classe média” em Portugal*, Lisboa: Edições 70/Le Monde diplomatique.
- Matsaganis, M. & Leventi, C. (2014). The Distributional Impact of Austerity and the Recession in Southern Europe, *South European Society and Politics*, 19(3), 393-412.
- Milanovic, B. & Yitzhaki, S. (2002). Decomposing world income distribution: Does the world have a middle class? *Review of Income and Wealth*, 48(2), 155–179.
- Mills, C.W. (1951). *White Collar. The American Middle Classes*, Oxford University Press.
- Moore, B. (1993). *Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of the Modern World*, Boston: Beacon Press, Vol. 268
- Murphy, K.M., Shleifer, A. & Vishny, R. (1989). *Income distribution, market size, and industrialization*, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper No. 2709
- Ncube, M., Lufumpa, C.L. & Kayizzi-Mugerwa, S. (2011). The middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa, *African Development Bank, Market Brief*, 20.

- Observatório das Desigualdades, (2010). Portugal apresenta uma elevada concentração do rendimento. *Indicadores*, CIES ISCTE
- Pearlstein, S. (2011). Dani Rodrik's "The Globalization Paradox." *The Washington Post*. [Em linha]. Disponível em: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2011/03/11/AR2011031106730.html> [Acesso em: 2015/05/28]
- Pichelmann, K. (2015). *When "Secular Stagnation" meets Piketty's capitalism in the 21st century. Growth and inequality trends in Europe reconsidered*, Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission, No. 551
- Piketty, T. & Saez, E. (2014). Inequality in the long run. *Science*, 344(6186), 838-843.
- Piketty, T. (2014). *O Capital no Século XXI*, Temas & Debates.
- PNUD (2014). *Relatório do Desenvolvimento Humano 2014. Sustentar o Progresso Humano: Reduzir as Vulnerabilidades e Reforçar a Resiliência*.
- Pressman, S. (2006). The Decline of the Middle Class: An International Perspective, *Journal of Economic Issues*, 41(1), 181-200
- Quah, D. (2011). The Global Economy's Shifting Centre of Gravity. *Global Policy*, 2(1), 3-9.
- Ravallion, M. (2009). The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class. *World Development*, 38(4), 445-454.
- Reich, R. (2011). The Limping Middle Class. *The New York Times*, 3.
- Reich, R. (2012). *Why You Shouldn't Shop at Walmart on Friday*. [Em linha]. Disponível em: <http://robertreich.org/post/36219730368> [Acesso em: 2015/06/13].
- Reich, R. (2015). The Political Roots Of Widening Inequality. *Social Europe*. [Em linha]. Disponível em: <http://www.socialeurope.eu/2015/05/the-political-roots-of-widening-inequality/> [Acesso em: 2015/07/01]
- Rodrigues, C.F., Figueiras, R. & Junqueira, V. (2012). *Desigualdade Económica em Portugal*, Fundação Francisco Manuel dos Santos e Carlos Farinha Rodrigues
- Rodrik, D. (2013). The Past, Present, and Future of Economic Growth. *Challenge*, 57(3), 5-39.
- Rosa, E. (2015a). Causas da degradação da Administração Pública em Portugal. [Em linha]. Disponível em: <http://www.eugeniorosa.com/Sites/eugeniorosa.com/Documentos/2015/6-2015-degradacaoAP.pdf> [Acesso em: 2015/07/01].
- Rosa, E. (2015b). *Os Números da Desigualdade em Portugal*, Lua de Papel.
- Silva, P.A. (2000). O Modelo de Welfare da Europa do Sul. Reflexões sobre a utilidade do conceito. *Sociologia, Problemas e Práticas*, (38), 25-59.
- Smith, M.A. (2011). *The Right Talk: How Conservatives Transformed the Great Society into the Economic Society*, Princeton University Press.
- Solimano, A. (2008). *The Middle Class and the Development Process: International Evidence*, Unpublished manuscript.
- Stiglitz, J.E. (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, W. W. Norton & Company.
- The Economist (2015). Middle-class economics. [Em linha] Disponível em: <http://www.economist.com/news/united-states/21640351-barack-obama-tries-set-tone-2016-middle-class-economics> [Accessed July 13, 2015].
- The European Environment Agency (2013). *Global megatrends shaping Europe's environment*. [Em linha]. Disponível em: <http://www.eea.europa.eu/highlights/global-megatrends-shaping-europe2019s-environment> [Acesso em: 2015/06/26].

- Thurow, L.C. (1984). The Disappearance of the Middle Class. *The New York Times*. [Em linha]. Disponível em: <http://www.nytimes.com/1984/02/05/business/business-forum-the-disappearance-of-the-middle-class.html> [Acesso em: 2015/06/10].
- Tocqueville, A. de (1969). *Democracia na América*. Companhia Editora Nacional, São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo.
- Ulbrich, J. (2015). Who are the “middle”? - The struggle of the European middle class to improve their living standards. *The Broker Online*. Disponível em: <http://www.thebrokeronline.eu/Articles/Who-are-the-middle> [2015/06/11].
- Urry, J. & Abercrombie, N. (1983). *Capital, Labour and the Middle Classes (RLE Social Theory)*, Routledge Library Editions: Social Theory, Routledge.
- Vasapollo, L. (2005). A Precariedade como Elemento Estratégico Determinante do Capital. *Pesquisa & Debate. Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política*. ISSN 1806-9029, 16(2 (28)), 368-386
- Vaughan-Whitehead, D. (2015a). *Is Europe Losing Its Soul? The European Social Model in Times of Crisis*, The European Social Model in Times of Economic Crisis and Austerity Policies, ILO, Geneva, 9-60.
- Vaughan-Whitehead, D. (2015b). *The European Social Model in Crisis: Is Europe Losing Its Soul?*, Edward Elgar Publishing.
- Wadhwa, V., Holly, K., Aggarwal, R., & Salkever, A. (2009). *The Anatomy of an Entrepreneur: Family Background and Motivation*, Ewing Marion Kauffman Foundation.

ANEXOS

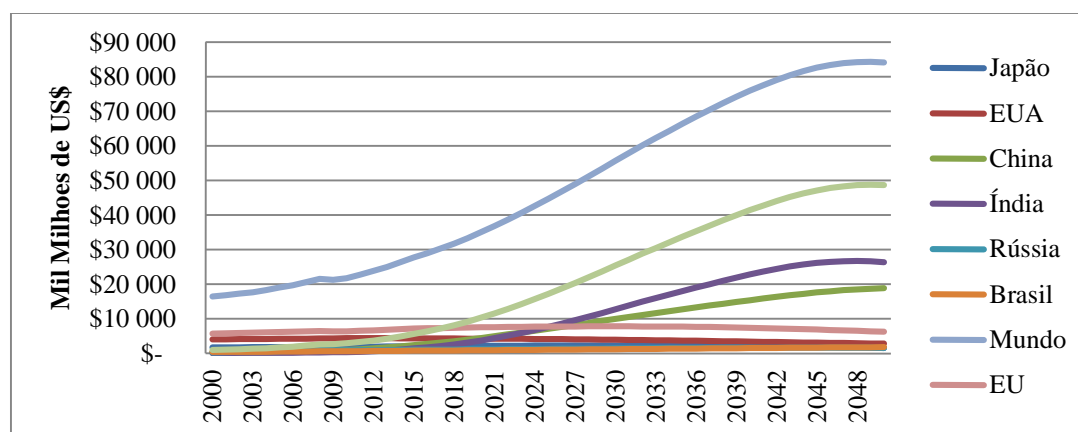
A.I – ALTERAÇÕES NA DISTRIBUIÇÃO DO CONSUMO DA CLASSE MÉDIA (1965-2030), EM TRÊS PONTOS TEMPORAIS DISTINTOS: 1965, 2011 E 2030.



Fonte: EEA (2014) *The changing distribution of middle class consumption*.

Nota: Consumo médio *per capita* da CM em países específicos (Áustria, Bélgica, Brasil, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália, Japão, Luxemburgo, Malásia, Holanda, Portugal, Rússia, Coreia do Sul, Espanha, Suécia, Reino Unido e EUA). A *European Environment Agency (EEA)* considerou CM como os agregados com rendimento e despesa entre US\$10 a US\$100, por pessoa e por dia (US\$ de 2005, PPC).

A.II – TENDÊNCIAS E PROJEÇÕES (2000- 2050) DO CONSUMO DA CLASSE MÉDIA NO MUNDO, MOSTRANDO A IMPORTÂNCIA CRESCENTE DOS CONSUMIDORES DA CLASSE MÉDIA DA CHINA E DA ÍNDIA



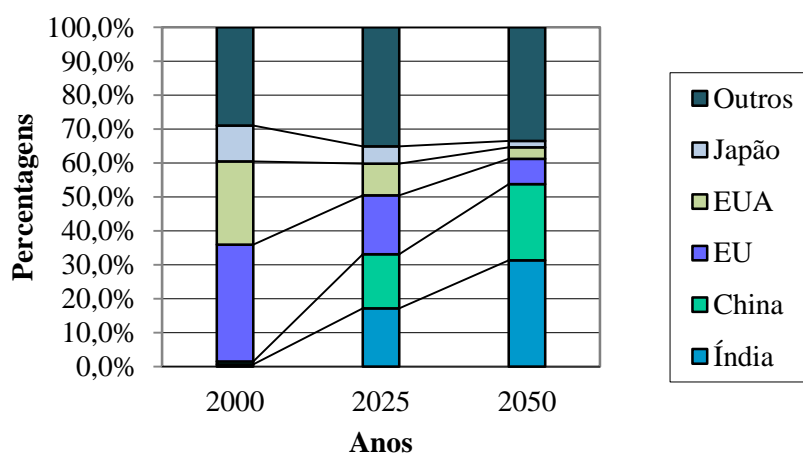
Fonte: Kharas, H. (2010)

A.III – QUOTA DE CONSUMO DA CLASSE MÉDIA GLOBAL (PREVISÕES PARA 2025 E 2050):

TABELA E GRÁFICO REPRESENTATIVO

	Índia	China	U.E.	EUA	Japão	Outros
2000	0,70%	0,90%	34,50%	24,50%	10,60%	28,90%
2025	17,20%	16,00%	17,30%	9,30%	5,10%	35,10%
2050	31,40%	22,40%	7,40%	3,40%	1,90%	33,50%

Fonte: Kharas (2010)



Fonte: Elaboração própria, com base em Kharas (2010)

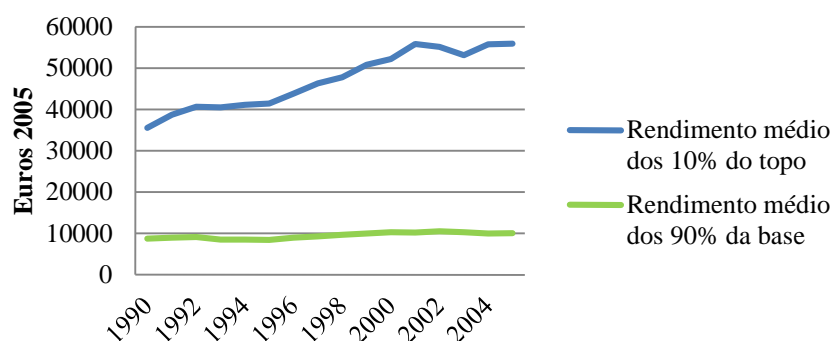
Nota: As categorias de consumo abrangem: habitação, água, electricidade, gasolina e outros combustíveis, transportes, alimentação e bebidas não alcoólicas, lazer e cultura, restaurantes e hotéis, equipamento e manutenção da habitação, vestuário e calçado, bebidas alcoólicas, tabaco e narcóticos, educação, e outros.

A.IV – SUMÁRIO DAS ABORDAGENS RELATIVAS E ABSOLUTAS À DEFINIÇÃO E MENSURAÇÃO DA CLASSE MÉDIA (ELABORAÇÃO PRÓPRIA)

	Autores		Percentis da distribuição de rendimento
Abordagens relativas	Birdsall et al. (2000); Thurow		i C classe média
	Blackburn & Bloom (1985)		0,75(p50) ≤ Yi ≤ 1,25 (p50)
	Barro (1999); Easterly (2001); Solow		0,60(p50) ≤ Yi ≤ 2,25 (p50)
	Piketty (2014)		p20 ≤ Yi ≤ p80
	Davis e Huston (1992)		p50 ≤ Yi ≤ p90
	Palma (2011)		0,50(p50) ≤ Yi ≤ 1,50 (p50)
	Solimano (2008)		p40 ≤ Yi ≤ p90
	Alesina & Perotti (1996)		p20 ≤ Yi ≤ p90
	Partridge (1997)		p40 ≤ Yi ≤ p80
Abordagens absolutas	Autores		Limites
	Banerjee & Duflo (2008)		\$2 - \$10
	Ravallion (2009)		\$2 - \$13
	Milanovic & Yitzhaki (2002)		\$12 - \$50
	Kharas & Gertz (2010)		\$10 - \$100
	World Bank (2012); López-Calva & Ortiz-Juarez (2011)		\$10 - \$50
	Asian Development Bank (2010); Chun (2010); African Development Bank (2011)		\$2 - \$20

Nota: p_n , em que p é o percentil; Y_i é o rendimento *per capita*, em que i corresponde à classe média.

A.V – EVOLUÇÃO DAS DESIGUALDADES DE RENDIMENTO EM PORTUGAL P90/P10, ENTRE 1990 E 2005



Fonte: The World Top Incomes Database, acessível em <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>

A.VI – TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL DOS CORTES SALARIAIS EM PORTUGAL, ENTRE 2009 E 2012.

	Decil 1	Decil 2	Decil 3	Decil 4	Decil 5	Decil 6	Decil 7	Decil 8	Decil 9
2009	2,9	4,5	4	2,9	1,7	0,8	1,8	-1,3	-1,5
2010	5,5	4,9	3,4	3,4	4,8	6	4,6	2,3	3
2011	-3,4	-2	-1,7	-1,5	-3,1	-3,8	-2,4	-1,8	-2,7
2012	-2,6	-0,3	-1,1	-1,8	-1	-1,4	-2,5	-1,5	-1,7

Fonte: Vaughan-Whitehead, Daniel (2015)

A.VII – IMPOSTOS QUE INCIDEM FUNDAMENTALMENTE SOBRE TRABALHADORES E PENSIONISTAS 2010-2015

Ano	IRS M€	IVA M€	Soma M€	Receitas fiscais totais M€	% SOMA das Receitas Fiscais Totais
2010	9.100	12.149	21.249	32.039	66,30%
2011	9.757	13.108	22.865	34.164	66,90%
2012	9.235	13.017	22.252	32.626	68,20%
2013	12.011	12.937	24.948	35.947	69,40%
2014	12.063	13.849	25.912	37.118	69,80%
2015	13.168	14.491	27.659	38.874	71,20%
2012-2013	2.776	-80	2.696	3.321	81,20%
2010-2015	4.068	2.342	6.410	6.835	93,80%
Var. 2012-13	30,10%	-0,60%	12,10%	10,20%	
Var. 2010-15	44,70%	19,30%	30,20%	21,30%	

Fonte: Rosa, Eugénio (2015), com base nos dados do OE de 2010/2015.